रिच डॅड

एकविसाव्या शतकाचा व्यवसाय

रॉबर्ट टी. कियोसाकी

VISIT…

रिच डॅड

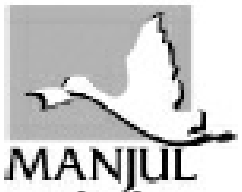
एकविसाव्या शतकाचा व्यवसाय

रिच डॅड

एकविसाव्या शतकाचा व्यवसाय

रॉबर्ट टी. कियोसाकी
जॉन फ्लेमिंग आणि किम कियोसाकींबरोबर

अनुवाद : अभिजित थिटे



मंजुल पब्लिशिंग हाऊस

If you purchase this book without a cover you should be aware that this book may have been stolen property and reported as "unsold and destroyed" to the publisher. In such case neither the author nor the publisher has received any payment for this "stripped book."

This publication is designed to provide general information regarding the subject matter covered. However, laws and practices often vary from country to country and are subject to change. Because each factual situations is different, specific advice should be tailored to the particular circumstances. For this reason, the reader is advised to consult with his or her own advisor regarding that individual's specific situation.

The author has taken reasonable precautions in the preparation of this book and believes the facts presented in the book are accurate as of the date it was written. However, neither the author nor the publisher assume any responsibility for any errors or omissions. The author and publisher specifically disclaim any liability resulting from the use or application of the information contained in this book, and the information is not intended to serve as legal, financial, or other professional advice related to individual situations.

Copyright © 2011 by CASHFLOW Technologies Inc.
This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.
All rights reserved.

Robert T. Kiyosaki asserts the moral right to be identified as the author of this work.

First published in India by

Manjul Publishing House
Corporate and Editorial Office
• 2nd Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India
Sales and Marketing Office
• 7/32, Ground Floor, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002 - India
Website: www.manjulindia.com
Distribution Centres
Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai, Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Marathi translation of
The Business of the 21st Century by Robert T. Kiyosaki
with *John Fleming and Kim Kiyosaki*

This edition first published in 2013
Third impression 2016

ISBN 978-81-8322-366-9

Translation by Abhijit Thite
Marathi edition co-ordination: TranslationPanacea

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form, or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise) without the prior written permission of the publisher. Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

(प्रकाशन व अन्य माहिती)

अर्पणपत्रिका

जे आज आयुष्याच्या निर्णायक वळणावर उभे आहेत, ज्यांच्यावर सध्याच्या आर्थिक पेचप्रसंगामुळे परिणाम झालेला आहे आणि आपले आर्थिक भवितव्य सुरक्षित ठेवण्यासाठी काय करावे हे समजेनासे झाले आहे, मनात असहाय्यतेची भावना निर्माण झालेली आहे, अशा तुमच्यापैकी लाखो जणांना मी 'द बिझिनेस ऑफ द ट्वेन्टीफर्स्ट सेंच्युरी' हे पुस्तक अर्पण करतो. वरकरणी कशीही भासली तरी आपले भविष्य आपणच घडविण्याची ही सर्वोत्तम वेळ आहे, हे मला यातून सांगायचे आहे. आर्थिक स्वातंत्र्य कसे मिळवावे हेच मी आतापर्यंत शिकवत आलो आहे आणि माझी खात्री आहे, की हे पुस्तक तुम्हाला 'रिच डॅड' मालिकेतील इतर पुस्तकांप्रमाणे संपत्ती निर्माण करण्याचे – व ती राखून ठेवण्याचे – यथार्थ ज्ञान पुढील अनेक वर्षं देत राहील. पैसा कसे काम करतो हे सत्य एकदा उमगले आणि २१ व्या शतकात उपलब्ध असलेल्या व्यावसायिक संधींविषयीचे ज्ञान झाले, की तुम्ही तुमच्या इच्छेनुसार स्वत:चे आयुष्य उभे करू शकाल.

अनुक्रम

आभार

प्रस्तावना

भाग पहिला : तुमच्या भविष्यकाळाचा ताबा घ्या

- १. नियम बदललेले आहेत
- २. चंदेरी किनार
- ३. तुम्ही कुठे आहात?
- ४. तुमची मुख्य आर्थिक मूल्ये
- ५. उद्योजकाची मन:प्रवृत्ती
- ६. नियंत्रण मिळवण्याची हीच वेळ आहे

भाग दुसरा : एक व्यवसाय – संपत्ती उभारणाऱ्या आठ मालमत्ता

- ७. माझा व्यवसायामधील काळ
- ८. हे उत्पन्नाविषयी नाही - हे उत्पन्न निर्माण करणाऱ्या मालमत्तेविषयी आहे
- ९. मालमत्ता १ : वास्तव जगातील व्यवसाय शिक्षण
- १०. मालमत्ता २ : वैयक्तिक प्रगतीचा फायदेशीर मार्ग
- ११. मालमत्ता ३ : मित्रांचे वर्तुळ ज्यांची स्वप्नं आणि मूल्यं तुमच्यासारखी असतात
- १२. मालमत्ता ४ : तुमच्या स्वत:च्या नेटवर्कची शक्ती
- १३. मालमत्ता ५ : नक्कल करता येण्यासारखा, प्रचंड वाढवता येण्यासारखा व्यवसाय
- १४. मालमत्ता ६ : अतुलनीय नेतृत्वकौशल्य
- १५. मालमत्ता ७ : खरी संपत्ती निर्माण करण्यासाठीची संरचना
- १६. मालमत्ता ८ : मोठी स्वप्ने आणि ती जगण्याची शक्ती
- १७. उद्योगव्यवसाय, जिथे स्त्रिया श्रेष्ठ आहेत

भाग तिसरा : तुमच्या भविष्याची सुरुवात होते आहे आत्ता

- १८. निवड शहाणपणाने करा
- १९. त्यासाठी काय लागते?
- २०. आयुष्य जगणे
- २१. २१ व्या शतकातील व्यवसाय

लेखकाविषयी

आभार

मला सतत देत असलेल्या प्रेम व पाठिंब्याबद्दल मी पत्नी किम हिचे आभार मानतो. आर्थिक शिक्षणाचा संदेश पोहोचवण्यासाठी मला अनमोल सहकार्य करणाऱ्या 'रिच डॅड' कुटुंबाचेही आभार मानतो.

मी जॉन फ्लेमिंग यांचे नेटवर्क मार्केटिंगच्या अमूल्य ज्ञानाबद्दल आभार मानतो तसेच स्टुअर्ट जॉन्सन, रीड बिलब्रे आणि 'व्हिडीओ प्लस'च्या कर्मचाऱ्यांचे या पुस्तकाच्या निर्मितीसाठी केलेल्या सहकार्याबद्दल आभार मानतो.

शेवटी या पुस्तकाच्या निर्मितीसाठी जॉन डेव्हिड मान आणि जे.एम. एमर्ट यांनी आपले कौशल्य आणि इच्छाशक्ती पणाला लावली याबद्दल त्यांचेही आभार मानतो.

प्रस्तावना

अर्थव्यवस्थेच्या चिंधड्या उडाल्या आहेत आणि तुम्ही अजूनही नोकरी करत असाल, तर ती आता अडचणीत आलेली असेल, मी हे अनेक वर्ष सांगत आहे.

पण जागतिक अर्थव्यवस्था डबघाईला आल्यानंतरच बहुसंख्यांना माझे बोलणे ऐकू आले. हे का व कसे घडले, या विषयी हे पुस्तक नाही. या परिस्थितीत पुढे काय करायचे, कोणती पावले टाकायची, हे माहीत असेल, तर वाईट परिस्थितीचे चांगल्या परिस्थितीत रूपांतर करता येते, मंदीतून संधी साधता येते, या विषयी मी आता बोलणार आहे.

मी या विषयी दोन व्यक्तींकडून शिकलो. पहिले आहेत माझे वडील, जे उच्चशिक्षित व उच्च पदावरील सरकारी अधिकारी होते आणि दुसरी व्यक्ती आहे माझ्या जिवलग मित्राचे वडील, ज्यांनी आठव्या वर्षी शाळा सोडली आणि स्वत:च्या कष्टाने अब्जाधीश झाले. माझ्या वडिलांना आयुष्यभर आर्थिक समस्यांनी ग्रासले होते. इतक्या वर्षांच्या कष्टानंतर मृत्यू समयी त्यांच्या जवळ काहीच शिल्लक नव्हते. माझ्या जिवलग मित्राचे वडील हवाई राज्यातील सर्वांत श्रीमंत व्यक्ती झाले होते.

या दोन व्यक्तींना मी माझे 'गरीब वडील' आणि 'श्रीमंत वडील' समजतो. मी माझ्या खऱ्या वडिलांचा खूप आदर करतोच. त्यांनी घेतलेल्या कष्टांची मला पूर्ण कल्पनाही आहे. आयुष्याच्या वाटचालीत त्यांना अपयशाचे जे अपमानास्पद अनुभव आले, तसे कोणाच्या वाट्याला येऊ नयेत याकरिता अधिकाधिक लोकांना मदत करेन अशी मी प्रतिज्ञा केलेली आहे.

घरातून बाहेर पडल्यानंतर मला सर्व प्रकारचे अनुभव आले. मी मरिन्ससाठी व्हिएतनाममध्ये हेलिकॉप्टर पायलट म्हणून नोकरी केली. मी झेरॉक्स कंपनीत नोकरी केली. सुरुवातीला मी सर्वांत वाईट विक्रेता होतो. चार वर्षांनंतर कंपनीतून बाहेर पडलो, तेव्हा मी त्यांचा सर्वोत्तम विक्रेता होतो. झेरॉक्स कंपनी सोडल्यानंतर मी लक्षावधी डॉलर्सचे अनेक व्यवसाय विकसित केले आणि वयाच्या ४७ व्या वर्षी चक्क निवृत्त झालो, ते माझ्या स्वप्नाच्या पूर्ततेसाठी. संपत्तीची उभारणी करून स्वप्नातील जीवन कसे जगावे हे इतरांना शिकवण्याचे माझे स्वप्न होते.

मी १९९७ मधे माझ्या अनुभवांवर आधारित छोटेसे पुस्तक लिहिले. काही थोड्या वाचकांच्या हृदयाला मी निश्चित स्पर्श केला असेल; कारण 'रिच डॅड पुअर डॅड' हे पुस्तक न्यूयॉर्क टाइम्सच्या बेस्ट सेलर पुस्तकांच्या यादीत सतत चार वर्षांपेक्षा अधिक काळ वरच्या स्थानावर होते आणि त्याचे वर्णन 'सर्वकालीन सर्वाधिक विक्री होणारे व्यवसाय विषयासंबंधीचे पुस्तक' असे करण्यात येते.

या नंतर मी 'रिच डॅड' मालिकेत अनेक पुस्तके प्रसिद्ध केली. प्रत्येक पुस्तकाचा विषय थोडा वेगळा असला, तरी त्यातून दिला गेलेला संदेश हा अगदी पहिल्या पुस्तकापासून एकच आहे. आता तुमच्या हातात असलेल्या या नव्या पुस्तकाचाही तोच गाभा आहे.

> 'तुमच्या पैशाच्या व्यवस्थेची जबाबदारी तुम्ही घ्या किंवा आयुष्यभर दुसऱ्यांच्या आज्ञा पाळा. तुम्ही पैशाचे मालक असाल अथवा त्याचे गुलाम असाल. निवड तुमची.'

मी आयुष्यात अगदी विश्वास ठेवू नये एवढा भाग्यवान आहे. खरी संपत्ती कशी उभारावी, हे दाखविणारे विश्वासू सल्लागार आणि अनुभव मला लाभले. त्यामुळे मी पुन्हा काम करण्याच्या गरजेतून पूर्णत: निवृत्त झालो. त्यापूर्वी मी माझ्या कुटुंबाचे भविष्य उभे करण्यासाठी काम करत होतो. नंतर तुमचे भविष्य उभे करण्यासाठी मदत करतो आहे.

गेली दहा वर्षं मी माझे आयुष्य, लोकांना खरी संपत्ती निर्माण करून २१व्या शतकासाठी आपले आयुष्य कसे बदलावे हे शिकण्यासाठी अत्यंत परिणामकारक आणि व्यावसायिक मार्ग शोधून काढण्यासाठी अर्पण केलेले आहे. 'रिच डॅड' पुस्तकांच्या माध्यमातून मी आणि माझ्या सहकाऱ्यांनी व्यवसाय, उद्योगांचे व गुंतवणुकीचे अनेक मार्ग आणि प्रकार याबद्दल लिहिलेले आहे. अनेक वर्षांच्या सखोल संशोधनानंतर मला व्यवसायाचा एक असा नमुना आढळून आला, ज्यात अनेक लोकांना आपल्या आर्थिक आयुष्यावर, भविष्यावर आणि विधिलिखितावर ताबा मिळवून देण्याचे सामर्थ्य आहे.

आणखी एक गोष्ट, मी जेव्हा खऱ्या संपत्तीविषयी बोलत असतो तेव्हा मी फक्त पैशाबद्दल बोलत नसतो, पैसा एक त्याचा भाग आहे ते सर्वस्व नव्हे. खरी संपत्ती उभारणे हे उभारणी करणाऱ्याबद्दल जेवढे आहे तेवढेच त्याच्या उभारणी संबंधीही आहे.

या पुस्तकात मी तुम्हाला व्यवसाय आणि तो तुम्ही उभा करण्याची गरज का आहे हे सांगणार आहे. यातून फक्त तुम्ही करत असलेल्या व्यवसायात बदल होत नाही, तर तुमच्यातही बदल होतो. तुमच्यासाठीचा आदर्श व्यवसाय वाढवण्यासाठी कशाची गरज आहे हे शोधायला मी तुम्हाला शिकवू शकेन; पण तुमचा व्यवसाय वाढायचा; तर तुम्हालाही वाढावं लागेल.

'२१व्या शतकातील व्यवसाया'मध्ये तुमचे स्वागत करतो.

भाग पहिला

तुमच्या भविष्यकाळाचा ताबा घ्या

तुमचा स्वत:चा व्यवसाय
असण्याची गरज का आहे?

प्रकरण १

नियम बदललेले आहेत

आपण सध्या अडचणीच्या, गोंधळाच्या काळात राहात आहोत. गेल्या काही वर्षांत आपल्या कानावर अमेरिकेत बोर्डरूममधून आणि स्वयंपाकघरांमधून भयप्रद व गोंधळाच्या बातम्या येत आहेत. जागतिकीकरण, आउटसोर्सिंग, डाऊन साइझिंग, फोरक्लोजर, सबप्राइम मॉर्गेज आणि क्रेडिट डिफॉल्ट स्वॅप्स, पॉन्झी स्कीम्स, वॉलस्ट्रीटची आपटी, मंदी अशा एकामागे एक धडकणाऱ्या वाईट बातम्या आहेत.

सन २००९च्या सुरुवातीच्या काही महिन्यांतच अमेरिकन कंपन्यांनी जाहीर केलेल्या 'टाळेबंदी'ची संख्या पंचवीस लाखांवर पोहोचली होती. २००९च्या अखेरीस मी हे लिहित असताना बेरोजगारी १०.२ टक्क्यांवर पोहोचलेली आहे आणि त्यात वाढ होतच आहे. 'अर्ध-बेकारी' (जेथे तुमच्या नोकरीची शाश्वती/खात्री असते; पण कामाचे तास आणि पगार यात खूप कपात केलेली असते) अधिक वाईट आहे. रोजगारांत झपाट्याने होत असणारा ऱ्हास हा विध्वंस करणारा साथीचा रोग असून त्याच्यापासून लपता येत नाही. अधिकारी, मध्यम दर्जाचे व्यवस्थापकीय कर्मचारी, कामगार, बँकर्स आणि कारकूनवर्ग अशा साऱ्यांनाच धोका आहे. आरोग्यविषयक उद्योग व्यवसाय (हेल्थकेअर इंडस्ट्री) हा नोकरीच्या दृष्टीने आत्तापर्यंत तरी सुरक्षित मानला जात असे; पण तिथेही आता मोठ्या प्रमाणात कर्मचारी कपात होते आहेत.

'यूएसए टुडे'यांनी २००९ मधे केलेल्या सर्वेक्षणात ६० टक्के अमेरिकन लोकांनी असे मत व्यक्त केले आहे, की आजची आर्थिक परिस्थिती ही त्यांच्या आयुष्यातील सर्वांत मोठे संकट आहे.

२००८ मधे झालेल्या पडझडीत निवृत्त लोकांच्या सिक्युरीटीज रोख्यांचे (पोर्टफोलिओ) मूल्य निम्म्यापेक्षा कमी झाले. जी गुंतवणूक विश्वसनीय आणि सुरक्षित समजली जात होती, त्या स्थावर मालमत्तेच्याही किमती कोसळल्या. त्यांची विश्वसनीयता आणि भक्कमपणा पाण्यावरील वाफेसारखा ठरला. नोकऱ्यांची सुरक्षितता नाहीशी झाली, ती आता भूतकाळातील गोष्ट झाली आहे.'यूएसए टुडे' यांनी २००९ मधे केलेल्या सर्वेक्षणात ६० टक्के अमेरिकन लोकांनी असे मत व्यक्त केले आहे, की आजची आर्थिक परिस्थिती ही त्यांच्या आयुष्यातील सर्वांत मोठे संकट आहे.

अर्थातच, या सर्व गोष्टींची तुम्हाला माहिती आहेच; पण इथे एक गोष्ट अशी आहे ज्याची माहिती तुम्हाला कदाचित नसेल. खरं तर यात कोणतीही बातमी नव्हे. हे नि:संशय खरे आहे, की एका मोठ्या आर्थिक पेचप्रसंगामुळेच लोकांच्या उपजीविकेच्या साधनांना धोका निर्माण झालेला आहे. तुमच्या उत्पन्नाला निर्माण झालेला धोका हा काही एका रात्रीत निर्माण झालेला नाही. तो धोका नेहमीच होता.

अमेरिकेतील बहुसंख्य लोकसंख्या ही गेली अनेक वर्ष दिवाळखोरी आणि विध्वंस या सुरीच्या धारदार पात्यावरूनच आपली उपजीविका करत आहे. महिन्याच्या खर्चासाठी त्यांना पगारावर अवलंबून राहावे लागते. त्यामुळे रोख बचतीसाठी त्यांना अगदी अल्प संधी असते. बऱ्याचदा नसतेही. पगाराला 'पैशांसाठी तुम्ही स्वत:चा वेळ देणे' असेही म्हणता येईल. मंदीच्या काळात हा उत्पन्नाचा स्रोत विश्वसनीय राहातो का? त्या वेळी नोकरीवर असणाऱ्या लोकांची संख्या कमी होण्यास सुरुवात होते आणि तुमच्या वेळेसाठी देण्यात येणारा मोबदला योग्य राहातो तेव्हा तुमचे उत्पन्न कमी होऊ लागते.

मी तुम्हाला हे सांगितले होते

बघा, हे मी तुम्हाला आधीच सांगितलं होतं, असे म्हणणाऱ्या गटात मला जायचे नाही, तरीही हे मी तुम्हाला पूर्वीच सांगितले होते, असे म्हणण्यावाचूनही राहावत नाही.

अनेक वर्षं मी तुम्हाला हेच सांगतो आहे. सुरक्षित आणि विश्वसनीय नोकरी अशी गोष्ट आता उरली नाही. कॉर्पोरेट अमेरिका, जो विसाव्या शतकातील डायनोसॉर आहे, तो आता नष्ट होण्याच्या मार्गावर आहे. तुम्हाला जर तुमच्या भवितव्याची खरी सुरक्षितता हवी असेल, तर एकच मार्ग आहे आणि तो म्हणजे तुम्ही तुमच्या भवितव्यावर नियंत्रण मिळवा.

'द बिझिनेस स्कूल फॉर पीपल हू लाईक हेल्पिंग पीपल ' या पुस्तकात २००१ साली मी लिहिले होते.

'माझ्या मते युनायटेड स्टेट्स आणि अनेक पाश्चिमात्य देशात, विद्यार्थ्यांना वास्तववादी आर्थिक शिक्षण देण्यात शैक्षणिक पद्धतीला जे अपयश आलेले आहे, त्यामुळे आर्थिक संकट येऊ घातलेले आहे.'

त्याच वर्षी 'नाइटिंगेल कॉनंट' साठी मुलाखत देताना मी म्हणालो होतो,

तुम्हाला जर असे वाटत असेल, की म्युच्युअल फंड तुमच्यासाठी अस्तित्वात राहाणार आहेत, स्टॉक मार्केटमधील चढ-उतारावर जर तुम्ही तुमचे आयुष्य पणाला लावणार असाल, तर मग तुम्ही तुमचे निवृत्त आयुष्यच पणाला लावत आहात. स्टॉक मार्केट जर वरच्या दिशेने गेले आणि तुम्ही ८५ वर्षांचे झाल्यानंतर कोसळले, तर काय घडेल? तुमचे कशावर काहीच नियंत्रण राहाणार नाही. म्युच्युअल फंड्स वाईट असतात असे मीम्हणणार नाही; पण ते सुरक्षित नसतात आणि मी माझे आर्थिक भवितव्य त्याच्यावर पणाला लावणार नाही.

जगाच्या इतिहासात एवढ्या मोठ्या संख्येने लोकांनी आपले निवृत्त जीवन स्टॉक मार्केटमधे पणाला लावलेले आहे. ही विवेकशून्यता आहे. तुम्हाला असे वाटते, सोशल सिक्युरिटी तुमची काळजी घेण्यात समर्थ असेल, मग तुम्ही 'इस्टर बनी'वर पण विश्वास ठेवाल.

आणि मार्च २००५च्या मुलाखतीत मी सांगितले होते,

कागदी मालमत्ता पैशांत चटकन रूपांतरित होऊ शकते, हे तिचं मोठं सामर्थ्य आहे. हाच त्याचा प्रथम क्रमांकाचा कच्चा दुवासुद्धा आहे. आपल्या सर्वांना याची जाणीव आहे, की पुन्हा एकदा स्टॉक मार्केट कोसळणार आहे आणि त्यात आपला नाश होणार आहे. तरीही आपण हे का करतो?

मग काय घडले? पुन्हा एकदा मार्केट कोसळले आणि अनेक लोकांचे पुन्हा एकदा नुकसान का झाले? आपल्या सवयी आणि न बदलणारी मनोवृत्ती यांनी आपल्यावर विजय मिळवला.

सन १९७१ मधे अमेरिकन अर्थव्यवस्थेने सोन्याच्या किमतीवरून पैशाची किंमत ठरविण्याची पद्धत सोडून दिली. हे घडले ते काँग्रेसच्या संमतीशिवाय. पण महत्त्वाची गोष्ट ही की ते घडले त्याला एवढं महत्त्व का? तर त्यामुळे आपल्याला खऱ्या, वास्तववादी मूल्याचे बंधन न पाळता, हव्या तेवढ्या नोटा छापण्याचा मार्ग मोकळा झाला.

वास्तवापासून दूर जाणाऱ्या या बदलामुळे इतिहासातील सर्वांत मोठ्या आर्थिक भरभराटीचे दरवाजे उघडले गेले. पुढील तीन ते साडेतीन दशके, अमेरिकन मध्यमवर्गीय समाज एकदम फोफावला. डॉलरचे अवमूल्यन झाले आणि स्थावर व इतर मालमत्तांची कागदावरील मूल्ये फुगवली गेली, सामान्य लोक लक्षाधीश झाले. अचानकपणे कोणालाही, कुठेही आणि केव्हाही कर्ज उपलब्ध होऊ लागले. पावसाळ्यानंतर उगवणाऱ्या कुत्र्यांच्या छत्रीसारखे क्रेडिट कार्ड उगवू लागले. क्रेडिट कार्डावरील ऋण फेडण्यासाठी अमेरिकन लोकांनी आपल्या घरांचा उपयोग 'एटीएम'सारखा केला, उधार घ्यायचे आणि परत कर्ज उभारायचे.

काही झाले तरी रिअल इस्टेटच्या किंमती वर चढतच असतात, बरोबर?

एकदम चूक! २००७ पर्यंत या आर्थिक फुग्यात तो जेवढी गरम हवा घेऊ शकेल तेवढी गरम हवा भरली आणि ही काल्पनिक गोष्ट पृथ्वीवर पुन्हा कोसळत खाली आली. लेहमन ब्रदर्स आणि बीअर स्टीअर्न्स केवळ कोसळले असे नाही, तर लक्षावधी लोकांनी त्यांच्या ४०१ (के) गुंतवणुकी गमावल्या, त्यांचे निवृत्ती वेतन, नोकऱ्या गमावल्या.

अधिकृतरीत्या गरिबीच्या रेषेखाली जगणाऱ्यांची संख्या जलदगतीने वाढत आहे. ६५ वर्षापेक्षा जास्त वय असणाऱ्या काम करणाऱ्यांची संख्या वाढते आहे.

सन १९५० मधे जेव्हा जनरल मोटर्स हे अमेरीकेतील सर्वात शक्तिशाली कॉर्पोरेशन होते, तेव्हा त्यांच्या अध्यक्षांनी एक वक्तव्य केले होते. जे पुढे जनरल मोटर्सचे घोषवाक्य झाले, 'जनरल मोटर्स गेली, तर राष्ट्र जाईल.'

खरं तर मंडळी, ही चांगली बातमी नाही; पण २००९ मध्ये 'जीएम'ने दिवाळखोरी जाहीर केली आणि त्याच वर्षी कॅलिफोर्निया राज्य आपली देणी रोखीत न देता 'आयओयू'च्या हुंड्यांमार्फत देत होते.

आत्ताच्या घडीला, स्वत:चे घर असणाऱ्या अमेरिकन लोकांची टक्केवारी घसरत आहे. तारणकर्ज मुदतपूर्व बंद करण्याचे प्रमाण जास्त आहे. मध्यमवर्गीय कुटुंबांची संख्या घटते आहे. बचत खाती अस्तित्वात असतील, तर त्यांची संख्या खूपच कमी आहे आणि कौटुंबिक कर्जे मोठी आहेत. अधिकृतरीत्या गरिबीच्या रेषेखाली जगणाऱ्यांची संख्या जलदगतीने वाढत आहे. ६५ वर्षांपेक्षा जास्त वय असणाऱ्या काम करणाऱ्यांची संख्या वाढते आहे. असंख्य अमेरिकन्सजवळ निवृत्त जीवन जगण्यासाठी पुरेसे पैसे नाहीत – काहींच्याकडे काहीच नाही.

या सर्व वाईट बातम्यांकडे तुमचे लक्ष गेले आहे का? निश्चितच गेले असणार आणि तुम्ही एकटे नाही. अमेरिकन्सनी मागे जाणे आणि झोपेत राहाण्याचे थांबवले आहे. खूपच छान! काय घडत आहे याविषयी तुम्ही जागृत झालेले आहात, हे महत्त्वाचे आहे. आपण आता याच परिस्थितीचा अर्थ शोधण्यासाठी दृष्टीक्षेप टाकू आणि तुम्ही याबाबत काय करू शकता ते पाहू.

हे नवीन शतक आहे

मी जेव्हा लहान मुलगा होतो तेव्हा माझ्या पालकांनी मला यशस्वी होण्यासाठी तेच सूत्र शिकवले जे कदाचित तुम्हीसुद्धा शिकला असाल. शाळेत जा, खूप अभ्यास करा, उत्तम श्रेणी मिळवा म्हणजे तुम्हाला सुरक्षित फायदा देणारी नोकरी मिळेल. ही नोकरी तुमची काळजी घेईल.

परंतु हा औद्योगिक युगातील विचार झाला आणि आपण आता त्या युगात नाही. तुमची नोकरी तुमची काळजी घेणार नाही. सरकार तुमची काळजी घेणार नाही. कुणीही तुमची काळजी घेणार नाही. हे नवीन शतक आहे आणि नियम बदललेले आहेत.

माझ्या पालकांचा नोकरीतील सुरक्षितता, कंपनीचे निवृत्तीवेतन, सोशल सिक्युरीटी आणि मेडिकेअर यावर विश्वास होता. या सर्व मागे गेलेल्या युगातील निरुपयोगी कल्पना आहेत. आज नोकरीतील सुरक्षितता हाच मोठा विनोद आहे आणि एकाच कंपनीमध्ये आयुष्यभरासाठी नोकरी – आयबीएमने आपल्या भरभराटीच्या काळात असे धोरण गर्वाने ठेवले होते - ही टाइपरायटरसारखी जुनाट व बुरसटलेली कल्पना झालेली आहे.

अनेकांना असे वाटत होते, की त्यांचे ४०१ (के) निवृत्तीयोजना अगदी सुरक्षित आहेत. त्यांना ब्लूचिप शेअर्स आणि म्युच्युअल फंडाचा भक्कम आधार वाटत होता. मग काय चुकीचे घडले? नंतर असे लक्षात आले, की सर्व काही चुकीचे घडू शकते. याचं एक कारण एके काळच्या कामधेनू आता अजिबातच दूध देईनाशा झाल्या कारण तेसर्व कालबाह्य आहे. निवृत्तीवेतन, निवृत्ती नंतरची सुरक्षितता हे सर्व औद्योगिक युगातील विचार आहेत. आपण आता माहितीच्या युगात आहोत आणि माहिती युगातील विचारांचा उपयोग करण्याची गरज आहे.

सुदैवाने, माणसे आता लक्ष देऊ लागली आहेत आणि शिकूही लागली आहेत. दु:खाची गोष्ट हीच, की हा संदेश सर्वत्र पोहोचविण्यासाठी खूप कष्ट सोसावे लागले. दु:खही भोगावे लागले. सरतेशेवटी हा संदेश घरोघरी पोहोचत आहे. जेव्हा एखादा मोठा पेचप्रसंग आपण अनुभवतो जसे डॉट कॉमचा स्फोट, ९/११ नंतर झालेली आर्थिक आणीबाणी, २००८ ची आर्थिक घबराट आणि २००९ ची मंदी, असंख्य लोकांच्या हे लक्षात येत आहे, की पूर्वीच्या व्यवस्था आता आदर्श म्हणून समोर ठेवता येणार नाहीत.

कॉर्पोरेटची कल्पना आता संपुष्टात आलेली आहे. तुम्ही जर अनेक वर्ष कॉर्पोरेट शिडी चढत असाल, तर एक दृश्य तुम्ही थांबून पाहिले आहे ते कधी तुमच्या लक्षात आले आहे का? तुम्ही विचाराल कोणते दृश्य? ते आहे तुमच्या पुढे असणाऱ्या व्यक्तीची मागील बाजू! तिथे समोर पाहाताना हेच दिसते. याच पद्धतीने जर तुम्ही तुमचे उर्वरित आयुष्य पाहाणार असाल, तर हे पुस्तक कदाचित तुमच्यासाठी नाही. तुम्हाला जर दुसऱ्याची मागची बाजू बघण्याचा वीट आलेला असेल, तर मग पुस्तक जरूर वाचा.

पुन्हा एकदा फसवले जाऊ नका

मी हे लिहीत असताना बेरोजगारीत अजूनही वाढ होत असेल. तुम्ही हे वाचत असतानाही परिस्थिती बदललेली असेल असे वाटते का? फसवले जाऊ नका. जेव्हा व्यवसाय आणि स्थावर मालमत्तेच्या मूल्यांमध्ये बदल घडेल आणि पुन्हा कर्ज मिळणे सुलभ होईल आणि ते घडणे अपरिहार्य आहे, तेव्हा प्रथम तुम्ही या खोट्या सुरक्षिततेच्या मोहात पडू नका. तिनेच तुम्हाला आणि उर्वरित जगाला या गोंधळात टाकले आहे.

सन २००८ च्या उन्हाळ्यात एका गॅलनसाठी ४ डॉलर एवढी पेट्रोलची किंमत वाढलेली होती. एसयूव्हीची विक्री लगेचच कमी झाली आणि प्रत्येक जण छोट्या गाड्यांकडे वळला. नंतर काय घडले ते पाहा. २००९ मधे गॅसच्या किमती गॅलनला २ डॉलरपेक्षा खाली गेल्या आणि लोकांनी पुन्हा एसयूव्ही खरेदी करण्यास सुरुवात केली.

आपल्याला खरंच असे वाटते का, की इंधनाच्या किमती या चांगल्या आणि कमीच राहातील? आता पेट्रोलच्या किमती कमी आहेत म्हणून अधाशीपणाने खरेदी करण्यात तारतम्य आहे का? आपण खरेतर इतके अदूरदर्शी होऊ शकतो? (मी इथे मर्यादेने लिहिण्याचा प्रयत्न करत आहे. मला 'मूर्ख' हाच शब्द वापरायचा होता.)

दुर्दैवाने याचे उत्तर होय असेच आहे. आपण एकदाच फसवले जातो असे नाही, तर आपण आपल्याला वारंवार फसवले जाऊ देतो. आपण सर्व जण मुंगी आणि नाकतोडा यांची नीतिकथा ऐकतच लहानाचे मोठे झालो आहोत, तरीही आपल्यातील बहुसंख्य लोक नाकतोड्याचीच दूरदृष्टी ठेवून जगत असतात.

वर्तमानपत्रातील मोठे मथळे वाचून गोंधळून जाऊ नका. आयुष्य उभे करण्याच्या कामातून तुमचे लक्ष दुसरीकडे नेण्याचा मूर्खपणाचा प्रयत्न कायमच चालू असतो. हा आवाज, गोंगाट असतो. मग तो दहशतवाद, मंदी अथवा निवडणुकीतला घोटाळा असो, तुम्ही तुमचे भवितव्य उभारत असताना या गोष्टींचा काहीही संबंध नाही.

महामंदीच्या काळात अनेक लोकांनी संपत्ती मिळवली. तो सर्वांत मोठ्या व्यवसायाचा भरभराटीचा काळ होता. ८० च्या दशकात रिअल इस्टेट व्यवसायाने उसळी घेतली. त्या वेळी लक्षावधी लोकांनी भवितव्याचा ताबा घेण्याकडे पूर्ण दुर्लक्ष केले. मी या पुस्तकात सांगणार आहे त्या प्रत्येक गोष्टीकडे त्यांनी लक्ष दिले नाही आणि या लोकांचा शेवट आर्थिकदृष्ट्या झगडण्यात अथवा कफल्लक होण्यात झाला. त्यातील बहुसंख्य लोक अजूनही झगडत आहेत किंवा कफल्लक झालेले आहेत.

अर्थव्यवस्था हा विषयच नाही, विषय आह 'तुम्ही'.

कार्पोरेट जगतातील भ्रष्टाचारामुळे तुम्ही रागावलेले आहात? ज्या मोठ्या बँका व वॉल स्ट्रीट यांच्यामुळे हे घडले, त्यांच्यावर रागावलेले आहात? यासाठी सरकारने फारसे केलेले नाही किंवा खूप केले किंवा चुकीच्या गोष्टींसाठी खूप केले किंवा योग्य गोष्टींसाठी पुरेसे केले नाही. यासाठी सरकारवर रागावलेले आहात? तुम्ही लवकर ताबा मिळवू शकला नाहीत यासाठी स्वत:वर रागावलेले आहात?

जीवन कठीण आहे. प्रश्न हा आहे, की तुम्ही त्याच्याबद्दल काय करणार आहात? शोक करणे आणि कण्हत राहाणे याने तुमचे भविष्य सुरक्षित राहाणार नाही, तसंच ते वॉल स्ट्रीटला, मोठमोठ्या बँकांना, कॉर्पोरेट अमेरिकेला किंवा सरकारला दोष देण्यानेही होणार नाही.

तुम्हाला जर भक्कम भविष्य हवे असेल, तर ते तुम्हाला निर्माण करावे लागेल. तुम्ही तुमच्या भविष्याचा ताबा तेव्हाच मिळवू शकाल, जेव्हा तुमच्या उत्पन्नाचे स्रोत तुमच्या नियंत्रणाखाली असतील. तुम्हाला तुमचा स्वत:चा व्यवसाय हवा.

प्रकरण २
चंदेरी किनार

१३ जुलै २००९ च्या आपल्या अंकात 'टाइम ' मासिकाने पृष्ठ २ वर एक लेख प्रसिद्ध केला 'रॉबर्ट कियोसाकी यांना दहा प्रश्न'. त्यातील एक प्रश्न होता, 'बिघडलेल्या अर्थव्यवस्थेत नवीन कंपन्या निर्माण करण्याची संधी आहे का?'

माझ्या मनात पहिला विचार आला, 'तुम्ही माझी चेष्टा करताय, की मला फसवू पाहाताय?' त्यावर मी दिलेले उत्तर होते,

> हा सर्वोत्तम काळ आहे. वाईट काळातच खऱ्या उद्योजकांचा उदय होतो. मार्केट वर आहे, की खाली याचा उद्योजक विचार करत नाहीत. ते कायम या वेळी आपण काय करायचे, याचा विचार करतात. ते त्याही परिस्थितीत चांगले उत्पादन निर्माण करतात. म्हणूनच जेव्हा कोणी असे सांगते, की 'आता अशी संधी कमी आहे', तेव्हा परिस्थिती वाईट नसते. हा विचार करणारे पराभूत मनोवृत्तीचे असतात.

तुम्ही अर्थव्यवस्थेसंबंधी खूप वाईट बातम्या ऐकल्या असतील. चांगल्या बातमीसाठी तयार आहात? वास्तविक वाईट बातमी हीच चांगली बातमी आहे.'टाइम' मासिकाला मी जी गोष्ट सांगितली तीच तुम्हालाही सांगतो. 'तुमचा स्वत:चा उद्योग, व्यवसाय सुरू करण्यासाठी मंदीचा काळ हा सर्वोत्तम असतो. ' जेव्हा अर्थव्यवस्था उतरणीला असते, तेव्हा हिवाळ्याच्या गार रात्री लाकडी शेगडीत कोळसे घातल्यानंतर जशी उष्णता निर्माण होते, तसे उद्योगजगताबाबत होते.

प्रश्न : मायक्रोसॉफ्ट आणि डिस्ने या दोन्ही कंपन्या प्रचंड यशस्वी झालेल्या, अब्जावधी डॉलर्सचा व्यवसाय असलेल्या आणि घरोघर नावं पोहोचलेल्या आहेत. या शिवाय त्यांच्यातील सामाईक गोष्ट कोणती?

उत्तर : दोन्ही कंपन्यांची सुरुवात मंदीच्या काळात झाली.

वस्तुस्थिती अशी आहे, की डाऊ जोन्स इंडस्ट्रियल ॲव्हरेजच्या घटक असणाऱ्या कॉर्पोरेशन्सपैकी निम्म्यांची सुरुवात मंदीच्या काळात झालेली आहे. कारण अगदी साधे आहे. आर्थिक अनिश्चिततेच्या काळात माणसे उत्पादनशील व सर्जनशील होतात. ते सुरक्षित वातावरणातून बाहेर येतात आणि भविष्याचा विचार करू लागतात. ही खरेच एक चांगली आणि अमेरिकेतील जुनी रीत आहे. लक्षात घ्या, जेव्हा सतत प्रतिकूल घटना घडू लागतात, तेव्हा कालांतराने त्यातील प्रतिकूलता नष्ट होते. ती गोष्ट मग तेवढी अवघड राहत नाही.

एक गोष्ट महत्त्वाची, प्रतिकूल आर्थिक काळात, नवीन संधींसाठी बाजारपेठ योग्य असते. पाच वर्षांपूर्वी घरांची मूल्ये जेव्हा वर जात होती आणि सगळीकडे कर्ज उपलब्ध होती तेव्हा कोणीही अधिक काही करण्याच्या उत्साहात नव्हते. त्या दृष्टीने वातावरण थंड होते. लोकांची पोटे भरलेली होती, त्यांना सुरक्षित वाटत होते आणि फारच थोडे पर्यायी उत्पन्नाचा मार्ग शोधत होते. नोकरदारांना आपल्या मालकांच्या आर्थिक स्थैर्याबद्दल काळजी नव्हती किंवा भविष्यात नोकरी जाण्याची भीती नव्हती.

आता 'टाळेबंदी 'ला ऊत आला असताना प्रत्येकाला भविष्यात काय लिहिलेले आहे, याची काळजी वाटते आहे. लक्षावधी लोक आता शांतचित्ताने आपल्या पैशाच्या व्यवस्थेचे नव्याने मूल्यांकन करत आहेत. त्यांच्या हेही लक्षात येत आहे, की जर त्यांना सुरक्षित भवितव्य हवे असेल, तर त्यांना आणखी एखादी गोष्ट करावी लागेल. त्यांना 'प्लॅन बी' स्वीकारावा लागेल. लोक आज अधिक उत्पन्न मिळवण्यासाठी पूर्वीपेक्षा जास्त आसुसले आहेत; त्यामुळे ते उत्पन्नाच्या नवीन मार्गांचा अधिक खुल्या मनाने विचार करत आहेत. त्या दृष्टीने ते प्रवृत्त झाले आहेत. ग्रहणक्षम झाले आहेत.

नुकत्याच कोसळलेल्या आर्थिक अरिष्टाच्या आधीच हे घडण्यास सुरुवात झाली होती. ८० च्या दशकानंतर आणि विशेषत: शतकातील परिवर्तनानंतर आपल्या आर्थिक भवितव्यावर आपले नियंत्रण असावे, या भावनेचा जोर

वाढू लागला आहे. यूएस चेंबर ऑफ कॉमर्स यांनी २००७ साली,'वर्क , आंत्रप्रेनर्शिप अँड अपॉर्च्युनिटी इन ट्वेन्टीफर्स्ट सेंच्युरी अमेरिका ' नावाच्या आपल्या अहवालात म्हटले आहे, 'लक्षावधी अमेरिकन नागरिक छोट्या छोट्या व्यवसायांद्वारे उद्योजकतेकडे वाटचाल करत आहेत.'

---

७२ टक्के प्रौढ अमेरिकन एखादी नोकरी करण्याऐवजी स्वत:साठी काम करतील आणि ६७ टक्के 'नियमितपणे' किंवा 'कायमची' नोकरी सोडण्याचा विचार करत आहेत.

मी तर अर्थतज्ज्ञ नाही; पण पॉल झेने पिलझर नावाच्या कोणा एका व्यक्तीला मी ओळखतो.

पॉल हा अतिहुशार, यशस्वी तरुण आहे. सिटी बँकेचा तो सर्वांत तरुण व्हाइस प्रेसिडेंट होता. स्वत:चा व्यवसाय उभा करून लक्षावधी डॉलर्स मिळवण्यासाठी तो बँकिंग जगतातून बाहेर पडला. त्याने काही पुस्तके लिहिली, ती सा री न्यूयॉर्क टाइम्स च्या बेस्ट सेलर्स यादीत झळकली. बचत आणि कर्जाचा पेचप्रसंग घडण्यापूर्वीच त्याने त्याविषयी भविष्यवाणी केली होती. दोन अध्यक्षांच्या कारकीर्दीत तो आर्थिक सल्लागार होता. ज्याचे ऐकावे इतक्या योग्यतेचा तो होता.

पॉल याचे असे म्हणणे आहे, की कॉर्पोरेट कारकीर्दीच्या मार्गांच्या नैसर्गिक गुणधर्माभोवती असणाऱ्या सांस्कृतिक मूल्यांमध्ये १८० अंशाचा बदल होणार आहे. कॉर्पोरेट - पारंपरिक - कर्मचारी कारकीर्दीची रचना उद्योजकतेच्या मार्गाला वाट करून देईल.

पॉल म्हणतो, 'शाळेत जा, उत्तम शिक्षण मिळवा आणि मोठ्या कंपनीकडे कामासाठी जा, हे विसाव्या शतकाच्या उत्तरार्धातील परंपरागत ज्ञान होते. स्वत:साठी व्यवसाय सुरू करण्याची कल्पना ही बहुतेक वेळा जोखमीची समजली जाई. कदाचित प्रशंसनीय; पण जोखमीची आणि कदाचित वेडपटपणाची. आज हा विचार एकदम उलटा झाला आहे.'

पॉलचे अगदी बरोबर आहे. मी ज्याचा उल्लेख केला ते यूएस चेंबर ऑफ कॉमर्स एका सर्वेक्षणाचा संदर्भ देतात. त्यात असे आढळून आले आहे, की ६१ टक्के अमेरिकन स्वत: मालक होण्यास पसंती देतील. दुसरी एक मतनोंदणी जी फ्रेन्नो रिसर्च फर्म डेसिफर यांनी घेतली होती, त्यांना असे आढळले की ७२ टक्के प्रौढ अमेरिकन एखादी नोकरी करण्याऐवजी स्वत:साठी काम करतील आणि ६७ टक्के 'नियमितपणे' किंवा 'कायमची' नोकरी सोडण्याचा विचार करत आहेत.

आणि हे फक्त उपजीविके संबंधी नाही, तर आपण कसे जगतो त्याच्या दर्जाविषयीसुद्धा आहे. माणसे आता या वस्तुस्थितीबद्दल अधिक जागरूक होत आहेत, की त्यांना त्यांच्या जीवनावर अधिक नियंत्रण हवे आहे. त्यांना त्यांच्या कुटुंबाच्या अधिकाधिक जवळ राहायचे आहे. स्वत:च्या वेळेवर त्यांना ताबा ठेवायचा आहे, त्यांचे विधिलिखित त्यांनाच ठरवायचे आहे. डेसिफरच्या निरीक्षणात ८४ टक्के उत्तर देणाऱ्यांनी असे सांगितले, की त्यांचा स्वत:चा व्यवसाय असेल, तर ते अधिक उत्कटतेने काम करतील. स्वत:साठी काम करण्याचे त्यांनी प्रथम क्रमांकाचे जे कारण दिले, ते हेच आहे.

२० व्या शतकातील नोकरीची सुरक्षितता, त्याचे दीर्घ, समाधानी आणि परिपूर्ण जीवनाचे अभिवचन ही काल्पनिक गोष्ट आपल्या डोळ्यादेखत मोडून पडली आहे.

नोकरीची पुराणकथा

परिस्थितीने आपल्या सर्वांचे एवढे ब्रेनवॉश झालेले आहे, की आपण जेव्हा नोकरीविषयी विचार करतो तेव्हा ते आपण सर्वसामान्य आहे असेच मानतो. 'सर्वसामान्य' ही सर्वसाधारण कल्पना जरी ऐतिहासिक वाटत असली, तरी कर्मचारी ही कल्पना वास्तविक अगदी नुकतीच घडलेली अपूर्व अशी गोष्ट आहे.

शेतीच्या युगात बहुसंख्य लोक उद्योजक होते. ते राजाच्या जमिनीवर काम करणारे शेतकरी होते; पण ते राजाचे कामगार नव्हते. राजाकडून त्यांना पगार मिळत नसे. वास्तविक ते याच्या अगदी उलट होते. राजाच्या जमिनीचा उपयोग करण्याच्या हक्कासाठी शेतकरी राजाला कर देत असत. हे शेतकरी छोटे उद्योजक म्हणून आपली उपजीविका करत असत. ते खाटीक, रोटीवाले आणि मेणबत्त्या तयार करणारे होते. हा उद्योग पुढे वंशपरंपरागत चाले. त्यामुळे या उद्योगांची नावे त्यांची आडनावे म्हणून आपल्या समोर येतात. जसे लोहार, सुतार, कापड विणणाऱ्यांचे जुने नाव कोष्टी, साळी इ.

औद्योगिक युग सुरू झाल्यानंतरच एक नवीन मागणी सुरू झाली, नोकरांची. त्याला प्रतिक्रिया म्हणून सरकारने सर्वसामान्य लोकांच्या शिक्षणाची अधिकारसूत्रे स्वीकारली. त्यासाठी त्यांनी प्रशियन पद्धतीचा स्वीकार केला. पाश्चात्य शाळेतील पद्धती याच प्रशियन पद्धतीवर आजही आधारलेल्या आहेत.

६५ व्या वर्षी निवृत्त होण्याची कल्पना आली कोठून, याविषयी तुम्हाला कधी कुतूहल वाटले का? मी सांगतो कुठून आली ते, प्रशियाचे अध्यक्ष ओटो व्हॉन बिस्मार्क यांनी १८८९ मधे ही कल्पना आणली. खरे तर बिस्मार्क यांचा आराखडा ७० व्या वर्षाचा होता, ६५ नाही; पण त्याने फारसा फरक पडत नाही. ६५ वर्षांवरील वयस्कर लोकांना निवृत्ती वेतनाचे अभिवचन देणे हे बिस्मार्क सरकारला आर्थिकदृष्ट्या फारसे जोखमीचे नव्हते. त्या वेळी सर्वसामान्य प्रशियन माणसाची आयुमर्यादा ४५ वर्षे होती. आज, अनेक जण वयाच्या ८० आणि ९०व्या वर्षापर्यंत जगतात. हा हिशेब घातला, तर निवृत्तीवेतनाच्या वचनामुळे फेडरल सरकारला पुढच्या पिढीत दिवाळखोरीच जाहीर करावी लागेल, हे सूर्यप्रकाशाइतके लख्ख आहे.

प्रशियन शिक्षणामागील तत्त्वज्ञानाचा जर तुम्ही अभ्यास केला, तर असे आढळून येईल, की सैनिक आणि नोकर निर्माण करणे हाच त्याचा हेतू होता. लोक जे फक्त आज्ञा स्वीकारतील आणि त्यांना सांगण्यात येईल तेच करतील. मोठ्या प्रमाणावर नोकर निर्माण करणारी ही शिक्षण पद्धती आहे.

१९६० आणि १९७० च्या दशकात अमेरिकेत, आयबीएमसारख्या कंपन्यांनी 'आयुष्यभरासाठी नोकरी' ही संकल्पना अस्तित्वात आणली. जी नोकरीच्या सुरक्षिततेच्या दृष्टीने सोन्यासारखी मानली गेली. १९८५ मधे आयबीएमची नोकरभरती शिखरावर होती. त्या नंतर मात्र भक्कम आणि विश्वसनीय कॉर्पोरेट कारकीर्द ही कल्पनाच उतरणीला लागली.

'जनरल मोटर्स गेली तर राष्ट्र जाईल...'

आणि आता अर्धशतकानंतर, जनरल मोटर्ससाठी गोष्टी तेव्हासारख्या सरळ राहिलेल्या नाहीत. याचा अर्थ असा आहे का, की अमेरिका विनाशाकडे चाललेली आहे? अमेरिका नाही; पण कॉर्पोरेट सुरक्षितता आणि चाळीस वर्षांचा प्लॅन या गोष्टी विनाशाकडे नक्कीच चालल्या आहेत.

उद्योजकतेचा ज्वर

मी असे म्हणत नाही, की नोकरी ही एक वाईट गोष्ट आहे. मी एवढेच म्हणतो, की ते उत्पन्न निर्माण करण्याचे अतिशय मर्यादित साधन आहे. आता या वस्तुस्थितीची लोकांना जाणीव होऊ लागली आहे. या लोकांना, ज्यात तुम्हीसुद्धा आहात, कळून चुकले आहे की त्यांना जे आयुष्यात हवे आहे, ते मिळवण्याचा एकच मार्ग आहे आणि तो म्हणजे उद्योजकतेच्या मार्गावर आपले पाऊल ठेवणे.

ओघानेच आले म्हणून सांगतो, हे फक्त मलाच दिसले आहे असे नव्हे. महंमद युनुस यांच्याविषयी तुम्ही ऐकले असेल किंवा नसेलही. ते 'बँकर टू द पुअर ' चे लेखक आहेत आणि ओस्लो, नॉर्वे येथील नोबेल कमिटीने त्यांच्याविषयी ऐकले आहे. त्यांच्या 'तिसऱ्या जगातील उद्योजकांसाठीच्या सूक्ष्मऋण संकल्पने'साठी २००६ सालचा शांततेसाठीचा नोबेल पुरस्कार प्रदान करण्यात आला. युनुस म्हणतात, 'सर्व लोक हे उद्योजक असतात. फक्त अनेकांना ते शोधण्याची संधी मिळत नाही.'

उद्योजकतेचा ज्वर जोराने वाढतो आहे. अर्थव्यवस्था जेव्हा उतरणीला असते, तेव्हा उद्योजक होण्याचा उत्साह वाढतो. खरे तर वाईट परिस्थितीतच उद्योजकांची झपाट्याने वाढ होते.

सन २००७ आणि २००८ मधील अर्थव्यवस्था रसातळाला जाण्याच्या आधी ते हे म्हणाले होते आणि वाईट आर्थिक बातम्यांच्या मागोमाग युनुस ज्याविषयी बोलत होते, ती संधी मिळवण्याचा अधिकाधिक लोक प्रयत्न करत आहेत.

उद्योजकतेचा ज्वर जोराने वाढतो आहे. अर्थव्यवस्था जेव्हा उतरणीला असते, तेव्हा उद्योजक होण्याचा उत्साह वाढतो. खरे तर वाईट परिस्थितीतच उद्योजकांची झपाट्याने वाढ होते . अस्थितरतेच्या काळात उत्पन्न निर्माण करण्यासाठी आपण वेगळे मार्ग शोधण्याचा प्रयत्न करतो. जेव्हा आपण आपल्या मालकांवर भरवसा ठेवू शकत नाही, तेव्हा आपण स्वत:कडे पाहू लागतो. आपल्या आरामदायी व सुरक्षित वातावरणातून बाहेर पडून जमाखर्चाचा मेळ घालण्यास काहीतरी उत्पादनशील, सर्जनशील करावे असा विचार करू लागतो.

यूएस फेडरल रिझर्व्हचा परीक्षण अहवाल हे दर्शवतो, की उद्योजकांचे कौटुंबिक निव्वळ मूल्य हे नेहमीच्या नोकरदारांच्या पाचपट अधिक आहे. याचा अर्थ असा, की उद्योजक या वाईट परिस्थितीतून सहीसलामत बाहेर पडण्याची पाचपट अधिक शक्यता आहे. तेही पूर्वीपेक्षा अधिक जोमाने; कारण त्यांनी स्वत:ची बळकट अर्थव्यवस्था निर्माण केलेली आहे.

नुकत्याच घेण्यात आलेल्या एका सर्वेक्षणात असे दिसले, की उद्योजकता ही सध्याचा आर्थिक पेचप्रसंग सोडवण्याची गुरुकिल्ली आहे, असे बहुसंख्य अमेरिकन मतदारांना वाटते. 'इतिहासाने हे वारंवार सप्रमाण सिद्ध केलेले आहे, की ढिल्या पडलेल्या अर्थव्यवस्थेला टेकू देण्यासाठी नवनवीन कंपन्या आणि उद्योजकता हा मार्ग आहे,' हे म्हटले आहे सर्वेक्षण करणाऱ्या कंपनीच्या कार्यकारी संचालकांनी.

ही चेष्टा नाही.

बहुसंख्य अमेरिकन मतदार कदाचित आपल्या कठीण आर्थिक परिस्थितीतून बाहेर येतील आणि त्याच्याविषयी काहीतरी करतील. मी जरी माझा श्वास रोखून धरलेला नसला, तरी हे शक्य आहे. आत्ता तरी मला या ढिल्या पडलेल्या अर्थव्यवस्थेला उद्योजकता टेकू देताना पाहाण्यात रस आहे.

बहुसंख्य लोकांसाठी हा आर्थिकदृष्ट्या कठीण काळ असेल. पण काही उद्योजकांसाठी – पुढील काही प्रकरणात मी जे सांगणार आहे, ते समजावून घेण्यासाठी खुले मन असणाऱ्या - हा काळ आर्थिक कार्यशक्तीने परिपूर्ण आहे. तुमचा स्वत:चा व्यवसाय असण्यासाठी आत्तासारखा सर्वोत्तम काळही सापडणार नाही.

जेव्हा काळ टणक होतो, तेव्हा टणक माणसं पुढे जातात. हे जर खरे असेल आणि ते खरेच आहे, मग ते दोन प्रश्न मागे ठेवतात.

पहिला : तुम्ही खुषीने कणखर होणार आहात का?

पहिल्या प्रश्नाचे उत्तर 'होय' असेल, तर क्रमांक २ : सुरुवात करायची आहे.

कोणती?

तुमच्यासाठीच्या पहिल्या प्रश्नाचे उत्तर काही मी देऊ शकत नाही. दुसऱ्याचे उत्तर काय आहे, ते मला माहीत आहे. त्या प्रश्नाचे उत्तर देण्यासाठीच तर हा पुस्तकाचा प्रपंच आहे!

प्रकरण ३

तुम्ही कुठे आहात?

शिडी चढण्यासाठी तुम्ही अनेक वर्ष कष्ट करत आहात, कदाचित तुम्ही शिडीच्या तळाशी असाल, कदाचित शिखराजवळ असाल. तुम्ही शिडीवर कोठे आहात ते महत्त्वाचे नाही. महत्त्वाचे हे आहे, की तुम्ही ती शिडी चढण्यासाठी आपला वेळ आणि प्रयत्न खर्ची घालण्याआधी क्षणभर थांबून हे विचारायला विसरला आहात, की ती कुठे लावली आहे.

स्टीफन आर. कवी म्हणतात, तुमची शिडी जर चुकीच्या भिंतीला टेकलेली असेल, तर तिच्यावर तुम्ही किती उंचापर्यंत चढलात किंवा किती वेगाने चढलात या गोष्टींना काहीच अर्थ उरत नाही.

हे प्रकरण त्याचसाठी आहे. तुम्ही शिडीवर चढताना क्षणभर थांबावं. ती शिडी नक्की कुठे टेकवलेली आहे ते पाहावे. ती जिथे आहे, त्याबद्दल तुम्ही समाधानी नसाल, तर आता ती कुठे टेकवायची याचा शोध घ्यायला सुरुवात करावी.

तुम्ही मिळवता तो पैसा कसा मिळवता?

बहुसंख्य लोक असे गृहीत धरतात, की त्यांची आर्थिक योग्यता ही त्यांचे उत्पन्न आणि आर्थिक मोल यांवरून किंवा या दोन गोष्टींच्या एकत्रीकरणातून स्पष्ट होते.फोर्ब्ज मासिक म्हणते, की जी व्यक्ती एका वर्षाला दहा लाख डॉलर्सपेक्षा अधिक मिळवते (अंदाजे महिन्याला ८३,३३३ डॉलर्स किंवा आठवड्याला २०,००० डॉलर्स) ती श्रीमंत आणि जी व्यक्ती वर्षाला २५,००० डॉलर्सपेक्षा कमी मिळवते ती गरीब.

पण तुम्ही किती पैसे मिळवलेत यापेक्षा कोणत्या दर्जाचे पैसे मिळवलेत हे महत्त्वाचे आहे. दुसऱ्या शब्दात सांगायचे, तर तुम्ही किती पैसे निर्माण केले त्यापेक्षा ते कसे निर्माण केले, ते कुठून आले हे महत्त्वाचे आहे. प्रत्यक्षात कॅशफ्लोची चार भिन्न उगमस्थाने आहेत . प्रत्येक दुसऱ्यापासून वेगळे आहे आणि प्रत्येक उगमस्थान तुम्ही किती पैसे मिळवता याच्या निरपेक्ष वेगळ्या जीवनशैलीची व्याख्या करते आणि ती ठरवते.

' रिच डॅड पुअर डॅड' या पुस्तकाच्या प्रकाशनानंतर मी या चार भिन्न उत्पन्नांच्या जगाविषयी स्पष्टीकरण देण्यासाठी एक पुस्तक लिहिले आहे,कॅशफ्लो क्वाड्रंट , हे माझे सर्वांत महत्त्वाचे लिखाण आहे. ज्या लोकांना आपल्या आयुष्यात खरे बदल घडवून आणायचे आहेत त्यांना त्या विषयीच्या महत्त्वाच्या प्रश्नांचा गाभा सांगणारे हे लिखाण आहे.

कॅशफ्लो क्वाड्रंट हे रोख उत्पन्न ज्या वेगवेगळ्या मार्गांनी मिळवले जाते ते दर्शविते. उदाहरणार्थ, कर्मचारी हा नोकरी करून पैसे मिळवतो. तो एखादी कंपनी किंवा दुसऱ्या कोणासाठी तरी काम करत असतो. स्वयंरोजगार असणारे स्वत:साठी काम करून पैसे मिळवतात, ते एकट्याने व्यवसाय करतात अथवा छोटा व्यवसाय चालवतात. मोठे व्यावसायिक मोठा व्यवसाय करतात (५०० किंवा अधिक कर्मचारी असणारा). त्यातून ते पैसा निर्माण करतात. गुंतवणूकदार आपल्या विविध गुंतवणुकीतून पैसे निर्माण करतात. दुसऱ्या शब्दांत त्यांच्याकडचे पैसे अधिक पैसे निर्माण करतात.

ई = ई म्हणजे कर्मचारी (एम्प्लॉई)
एस = एस म्हणजे छोटा उद्योजक, स्वयंरोजगार किंवा तज्ज्ञ असलेली व्यक्ती
बी = बी म्हणजे मोठा उद्योजक. (बिझिनेस ओनर)
आय = आय म्हणजे गुंतवणूकदार (इन्व्हेस्टर)

तुम्ही कोणत्या क्वाड्रंटमधे आहात? दुसऱ्या शब्दात, तुम्हाला जगण्यासाठी कोणत्या क्वाड्रंटमधून तुमच्या एकूण उत्पन्नापैकी बहुतांश उत्पन्न मिळते?

ई क्वाड्रंट

आपल्यापैकी बहुतांश लोक पूर्णपणे ई क्वाड्रंटमधेच शिकतात, राहातात, प्रेम करतात आणि तिथूनच हे आयुष्य सोडून देतात. आपली शैक्षणिक पद्धती आणि संस्कृती, आपण पाळण्यात असल्यापासून ते कबरस्तानात जाईपर्यंत ई क्वाड्रंटमधे कसे राहावे हेच शिकवतात.

माझ्या गरीब वडिलांनी, जे माझे खरे वडील होते, मला या जगाचे तत्त्वज्ञान शिकवले आणि कदाचित मोठे होत असताना तुम्हीही शिकला असाल! शाळेत जा, खूप अभ्यास करा, उत्तम गुण मिळवा आणि मोठ्या कंपनीत फायदे असणारी चांगली नोकरी मिळवा.

एस क्वाड्रंट

अधिक स्वातंत्र्य, मोकळेपण आणि स्वयंनिर्णयाच्या तीव्र आकांक्षेमुळे अनेक लोक ई क्वाड्रंटकडून एस क्वाड्रंटकडे स्थलांतर करतात. हीच जागा अशी आहे जेथे लोक 'स्वत:च्या पायावर उभे राहातात' आणि अमेरिकन स्वप्नाचा पाठपुरावा करतात.

एस क्वाड्रंटमधे कमावण्याच्या शक्तीचा खूप मोठा आवाका आढळतो. अगदी लहान मुले सांभाळणाऱ्या टीनएजर्स किंवा माळीकाम करणाऱ्यांपासून ते भरपूर पैसे मिळवणारे खासगी प्रॅक्टिस करणारे वकील, सल्लागार इथपर्यंत हा आवाका आहे.

तुम्ही एका तासाला ८ डॉलर अथवा वर्षाला ८०,००० डॉलर्स मिळवत असलात, तरी एस क्वाड्रंट हा एक नमुनेदार सापळा आहे. इथे कदाचित तुम्हाला असे वाटते, की तुम्ही आपल्या बॉसलाच डच्चू दिला आहे. प्रत्यक्षात तसे घडत नाही. तुम्ही फक्त आपला बॉस बदलता. तुम्ही कर्मचारीच असता. फरक इतकाच आहे, की तुमचे प्रश्न किंवा अडचणींसाठी तुम्ही पूर्वीच्या बॉसऐवजी स्वत:लाच दोष देता; कारण आता तुमचे बॉसही तुम्हीच असता.

एस क्वाड्रंट ही एक राहाण्यास अवघड आणि कदर न करणारी जागा असू शकते. इथे प्रत्येक जण तुम्हाला पकडतो. सरकार तुमच्याकडे पाहात असते, फक्त करांसाठी तुम्ही आठवड्यातील एक दिवस घालवत असता. तुमचे कर्मचारी तुम्हाला पकडतात, तुमचे ग्राहक तुम्हाला पकडतात आणि तुमचे कुटुंबीयही तुम्हाला पकडतात; कारण तुम्ही कधी सुट्टी घेत नाही. कशी घेणार? कारण सुट्टी घेतली, की काम थांबते. तुमच्याकडे मोकळा वेळ नसतो. तसा ठेवलात, तर तुमचा व्यवसाय पैसा निर्माण करू शकत नाही.

एका खऱ्या अर्थाने, एस हा कप्पा गुलामगिरीचे प्रतिनिधित्व करतो. खरे तर व्यवसाय तुमच्या मालकीचा नसतो, तर तुमचा व्यवसाय हाच तुमचा मालक असतो.

बी क्वाड्रंट

बी क्वाड्रंटमधेच लोक मोठे उद्योग, व्यवसाय निर्माण होतात. 'एस' व्यवसायात आणि 'बी' व्यवसायात हा फरक आहे, की तुम्ही तुमच्या 'एस' व्यवसायासाठी काम करत असता आणि 'बी' व्यवसाय तुमच्यासाठी काम करत असतो.

माझे स्वत:चे अनेक 'बी' उद्योगधंदे आहेत, ज्यात माझा उत्पादनाचा व्यवसाय, रिअल इस्टेट व्यवसाय, खाणकामाच्या कंपनी आणि इतरांचा समावेश आहे.

जे लोक बी क्वाड्रंटमधे राहातात आणि काम करतात त्यांना मंदीपासून पूर्ण संरक्षण मिळते; कारण त्यांच्या उत्पन्नाच्या उगमस्थानावर त्यांचे नियंत्रण असते.

आय क्वाड्रंट

हे रॉकेटचे शास्त्र नव्हे. 'मोनोपॉली' - व्यापार खेळ खेळून श्रीमंत डॅडने मला आय क्वाड्रंटमधे कसे राहावे हे शिकवले आणि आपणा सर्वांना ते कसे काम करते ते माहीत आहे : चार हिरवी घरे, एक लाल हॉटेल, चार हिरवी घरे, एक लाल हॉटेल!

नोकरीत बदल हा क्वाड्रंटमधे बदल नव्हे

हे वेगवेगळे क्वाड्रंट समजून घेणे का महत्त्वाचे आहे? आपल्या नोकरीविषयी तक्रार करणारे किती वेळा पाहिले असतील. बराच काळ तक्रारी करून झाल्यानंतर ते त्यात बदल करण्याचा निर्णय घेतात. ते बदल करतातही; पण शेवट त्याच जुन्या तक्रारींमध्ये होतो.

> मी खूप कष्ट करत राहातो; पण मी पुढे जात नाही.
>
> दर वेळी मला पगारवाढ मिळते, ती कर आणि वाढलेले खर्च खाऊन टाकते.
>
> मी हे *(गाळलेल्या जागा भरा)* करीत राहीन; पण आयुष्याच्या या टप्प्यावर पुन्हा शाळेत जाऊन संपूर्ण नवा व्यवसाय शिकणे मला शक्य नाही.
>
> ही नोकरी भिकार*!* माझा बॉस भिकार*!* जीवनच भिकार*! (*इ. इ.*)*

ही आणि अशा प्रकारची डझनभर विधाने हे दर्शवितात, की ती व्यक्ती सापळ्यात अडकलेली आहे - एका नोकरीत नाही, तर क्वाड्रंटमधे अडकलेली आहे. येथे अडचण ही असते, की ही मंडळी जेव्हा आयुष्यात बदल करण्याचा निर्णय घेतात, तेव्हा ते नोकरी बदलतात. वास्तविक त्यांनी आपला क्वाड्रंट बदलायला हवा.

नोकरीच्या वैशिष्ट्यपूर्ण रचनेतून मुक्त झाल्यानंतर उत्पन्नाचा स्वत:चा निर्माण केलेला प्रवाह आर्थिक वादळात निभावून जाण्यासाठी उत्तम स्थितीत नेऊन ठेवतो**;** कारण तुम्ही तुमचे वार्षिक उत्पन्न निश्चित करण्यासाठी तुमचे बॉस अथवा अर्थव्यवस्थेवर अवलंबून राहात नाही**.** आता ते तुम्ही निश्चित करता**.**

बहुसंख्य लोक डाव्या हाताच्या बाजूला - 'ई' आणि 'एस' क्वाड्रंटमधे राहातात. तिथेच आपले संगोपन व शिक्षण होते. तिथेच जगण्याचे प्रशिक्षण मिळते. 'चांगले गुण मिळवा म्हणजे तुम्हाला चांगली नोकरी मिळेल,' असेच आपल्याला सांगितले जाते. 'बी' क्वाड्रंटमधे तुम्हाला किती गुण मिळाले हे महत्त्वाचे नसते. तुमचे बँकर तुम्हाला तुमचे प्रगतीपुस्तक दाखवण्यास सांगत नाहीत, तर ते तुमचे आर्थिक पत्रक बघतात.

नोकरीच्या वैशिष्ट्यपूर्ण रचनेतून मुक्त झाल्यानंतर उत्पन्नाचा स्वत:चा निर्माण केलेला प्रवाह आर्थिक वादळात निभावून जाण्यासाठी उत्तम स्थितीत नेऊन ठेवतो; कारण तुम्ही तुमचे वार्षिक उत्पन्न निश्चित करण्यासाठी तुमचे बॉस अथवा अर्थव्यवस्थेवर अवलंबून राहात नाही. आता ते तुम्ही निश्चित करता.

कमीत कमी ८० टक्के जनता या चित्राच्या डाव्या हाताच्या बाजूला राहात असते. विशेषत: 'ई' क्वाड्रंट, इथे आपल्या सुरक्षितता आणि निश्चितता मिळेल असे शिकवले जाते. दुसऱ्या बाजूला, उजव्या हाताच्या बाजूला स्वातंत्र्य असते. तुम्हाला जर त्या बाजूला राहायचे असेल, तर तसे तुम्ही घडवून आणू शकता. तुम्हाला जर डाव्या हाताच्या बाजूची तुलनात्मक सुरक्षितता हवी असेल, तर कदाचित मी या पुस्तकात जे सांगणार आहे ते तुमच्यासाठी नाही. तो निर्णय तुम्हीच घेऊ शकता.

तुम्ही कोणत्या क्वाड्रंटमधे राहाता?

तुम्हाला कोणत्या क्वाड्रंटमधे राहाण्याची इच्छा आहे?

प्रकरण ४

तुमची मुख्य आर्थिक मूल्ये

हे चार क्वाड्रंट्स ही काही फक्त चार उद्योग-व्यवसायांची रचना किंवा बांधणी नाही. त्या मनाच्या प्रवृत्ती आहेत. तुम्ही तुमचे मुख्य उत्पन्न मिळवण्यासाठी कोणते क्वाड्रंट निवडता ते तुमचे शिक्षण, प्रशिक्षण, अर्थव्यवस्था या बाहेरील परिस्थितीवर अवलंबून नसते, तर तुमच्या अवतीभवती उपलब्ध असलेल्या संधी आणि तुमची मुख्य मूल्ये काय आहेत, तुमचे सामर्थ्य, कमकुवतपणा आणि मुख्य आवड यावर अवलंबून असते.

हा तुमच्या मुख्य आर्थिक मूल्यांचा विषय आहे. हेच महत्त्वाचे फरक आपल्याला भिन्न क्वाड्रंटकडे आकर्षित करतात किंवा त्यांच्यापासून दूर नेतात.

हे आकलन होणे महत्त्वाचे आहे; कारण 'ई' किंवा' एस' क्वाड्रंटकडून 'बी' क्वाड्रंटकडे स्थलांतर करणे हे पोस्ट ऑफिसमधे जाऊन पत्त्यातील बदलाचा फॉर्म भरून देण्याएवढे सोपे नाही. तुम्ही जे करत आहात त्यातच फक्त तुम्ही बदल घडवून आणत नाही, तर तुम्ही कसे आहात तेच बदलतं, किंवा निदान तुम्ही कसा विचार करता हे.

काही लोकांना कर्मचारी म्हणून राहाण्यात गोडी असते, तर काहीजण त्याचा तिरस्कार करतात. काही लोकांना कंपनी मालकीची असणे आवडते; पण ती चालवणे आवडत नाही. काही विशेष लोकांना गुंतवणुकीची आवड असते; पण काहींना पैसे गमवण्याची जोखीम वाटते. आपल्यापैकी बहुतेकांत या प्रत्येकाची स्वभाववैशिष्ट्ये असतात. हेही महत्त्वाचे आहे, की या चारही क्वाड्रंटमधे तुम्ही गरीब अथवा श्रीमंत असू शकता. प्रत्येक क्वाड्रंटमधे असे लोक आहेत, जे लक्षावधी मिळवतात आणि काही दिवाळखोर होतात. कोणत्याही क्वाड्रंटमधे राहाणे हे आर्थिक यशाची हमी देत नाही.

लोक उच्चारीत असलेल्या शब्दांवरून ते कोणत्या क्वाड्रंटमधे राहातात हे तुम्ही सांगू शकता. मी ९ वर्षाचा असताना नोकरभरतीच्या मुलाखतीच्या वेळी श्रीमंत डॅडसोबत बसत असे. या मुलाखतींतून मी लोकांची मुख्य मूल्यं ऐकण्यास शिकलो - जी मूल्ये त्यांच्या आत्म्यातून येत असतात, असे माझे श्रीमंत डॅड म्हणायचे.

प्रत्येक क्वाड्रंटमधील काही महत्त्वाची वाक्ये, ज्यात त्या व्यक्तीचे महत्त्वाचे मूल्य दिसते, ती अशी...

ई क्वाड्रंटची मूल्ये

'मी चांगला पगार आणि उत्तम फायदे देणाऱ्या सुरक्षित व निश्चित अशा नोकरीच्या शोधात आहे.'

'ई' क्वाड्रंटमधे राहाणाऱ्याचे मुख्य मूल्य सुरक्षितता हे आहे.

तुम्ही उच्च पगार मिळवणारे अगदी एखाद्या कंपनीचे उपाध्यक्ष असला, तरी तुमच्या पगाराच्या १० टक्के पगार घेणाऱ्या, तुमच्या सफाई कामगाराचे आणि तुमचे मुख्य मूल्य एकच असते. 'ई' क्वाड्रंटमधील व्यक्ती, मग ती कंपनीची उपाध्यक्ष अथवा कामगार असो ते नेहमीच असा विचार करतात किंवा शब्द उचारतात 'मी फायदे देणाऱ्या सुरक्षित व निश्चित नोकरीच्या शोधात आहे' किंवा 'आपल्याला किती ओव्हरटाइम मिळेल?' किंवा 'आपल्याला किती पगारी सुट्ट्या मिळतात?'

'ई' क्वाड्रंटमधील एखाद्याशी गप्पा मारताना मी जेव्हा, मला स्वत:चा व्यवसाय सुरू करायला आवडते, असे

सांगतो, तेव्हा तो चटकन म्हणतो, 'हो; पण त्यात जोखीम नाही का?' प्रत्येक जण आपल्या मुख्य मूल्याच्या नजरेतून जगाकडे पाहात असतो. दुसऱ्या कोणाला घाबरविणे मला नको वाटते, म्हणून मी जेव्हा 'ई' किंवा 'एस' क्वाड्रंटमधे राहाणाऱ्या लोकांच्या संगतीत असतो, तेव्हा सामान्यत: हवा, क्रीडा किंवा टेलिव्हिजनवरील कार्यक्रम याविषयी बोलतो.

एस क्वाड्रंट मूल्ये

'तुम्हाला काहीतरी बरोबर करून हवे असेल तर ते तुम्ही स्वत: करा.'

'एस' क्वाड्रंटमधील लोकांचे मुख्य मूल्य आहे 'स्वातंत्र्य' . त्यांना जे करायचे असते त्यासाठी त्यांना स्वातंत्र्य हवे असते. जेव्हा एखादी व्यक्ती असे म्हणते की, 'मी माझी नोकरी सोडणार आहे आणि स्वत:च काहीतरी करणार आहे.' याचा अर्थ ती व्यक्ती 'ई' क्वाड्रंटकडून 'एस' क्वाड्रंटकडे वळते आहे.

'एस' क्वाड्रंटमधे आढळणारे लोक हे छोट्या व्यवसायाचे मालक, मॉम आणि पॉप व्यवसाय, विशेषज्ज्ञ, सल्लागार असतात. उदाहरणार्थ माझा एक मित्र आहे जो मोठ्या स्क्रीनचे टेलिव्हिजन, फोन सिस्टिम आणि सुरक्षा यंत्रणा श्रीमंत लोकांच्या घरात बसवतो. त्याच्याकडे तीन कर्मचारी आहेत आणि तीन लोकांचा बॉस असण्यात तो समाधानी आहे. तो खूप कष्ट करणारा व भक्कम पायावर उभा असलेला 'एस' आहे. रिअल इस्टेट एजंट, इन्श्युरन्स ब्रोकर्स असे कमिशनवर विक्री करणारे लोक हे 'एस' क्वाड्रंटमधे असतात. 'एस' क्वाड्रंट हे कोणत्याही मोठ्या कंपनीमध्ये नसणाऱ्या डॉक्टर, वकील आणि अकाउंटंट व्यावसायिकांनी व्यापलेले आहे.

'एस' क्वाड्रंटमधे राहाणाऱ्या लोकांना त्यांनी स्वत:च्या हाताने किंवा बुद्धीने केलेल्या कामाचा गर्व असतो. त्यांचे जर एखादे 'थीम साँग' असेल तर ते असे असेल 'दुसरे कुणीही चांगले करत नाही' किंवा 'माझा मार्ग'. तरीही तुम्हाला असे आढळून येईल, की या स्वातंत्र्याच्या मुखवट्याआड असतो व्यवसायाकडे पाहाण्याच्या मूलभूत दृष्टिकोनात विश्वासाचा अभाव. याचा अर्थ असा, की त्यांचा जीवनाकडे पाहाण्याचा दृष्टिकोनही तोच असतो; कारण आपण उद्योग व्यवसायाकडे ज्या प्रकारे पाहतो तसेच सर्व गोष्टींकडे पाहात असतो.

'एस' व्यक्तीचे उत्पन्न नेहमी कमिशन किंवा कामाच्या वेळावर दिले जाते. उदाहरणार्थ, 'एस' व्यक्ती असे सांगताना आढळेल, 'खरेदीच्या किमतीच्या ६ टक्के माझे कमिशन असेल' किंवा 'माझे एका तासाला १०० डॉलर्स चार्जेस आहेत' किंवा 'माझी फी, खर्च अधिक १० टक्के.'

'बी' क्वाड्रंटमधे स्थित्यंतर करण्यास अडचणी असणाऱ्या एखाद्या 'ई' किंवा 'एस' क्वाड्रंटमधल्या व्यक्तीला भेटल्यावर लक्षात येते, की त्या व्यक्तीजवळ तांत्रिक किंवा व्यवस्थापनांची कौशल्ये आहेत; पण नेतृत्व कौशल्ये अगदी कमी आहेत. माझे श्रीमंत वडील म्हणत असत, 'तुम्ही जर तुमच्या संघाचे नेते असाल आणि संघामधील सर्वांत हुशार व्यक्ती असाल, तर तुमचा संघ अडचणीत येऊ शकतो.' 'एस' क्वाड्रंटमधील लोक संघाबरोबर चांगले काम करू शकत नाहीत. त्यामागे कदाचित थोडासा अहंकाराचा प्रश्न असू शकतो.

'एस' क्वाड्रंटमधून 'बी' क्वाड्रंटमधे उडी मारण्यासाठी तांत्रिक कौशल्यांची नाही, तर नेतृत्वगुणांच्या कौशल्यांची आवश्यकता असते. जसे मी यापूर्वी अनेक वेळा म्हटले आहे, की वास्तव जगात 'ए' विद्यार्थी नेहमीच 'सी' विद्यार्थ्यांकडे कामासाठी जातात - 'बी' विद्यार्थी सरकारसाठी काम करतात.

'तुम्हाला जर एखादी गोष्ट बरोबर करून हवी असेल, तर ती तुम्ही स्वत: करा' हे तुम्ही ऐकले असेल. किंवा तुमच्या विचारांचा कल तसा असेल, तर या तत्त्वज्ञानाकडे एक आवश्यक असा दृष्टिकोन टाकण्यासाठी ही कदाचित चांगली वेळ असू शकेल.

बी क्वाड्रंटची मूल्ये

'मी माझ्या संघासाठी चांगल्या लोकांच्या शोधात आहे.'

संपत्ती उभारणे हे 'बी' क्वाड्रंटमधील लोकांचे मुख्य मूल्य आहे.

जवळ काहीही नसताना जे लोक सुरुवात करतात आणि मोठा 'बी' क्वाड्रंट व्यवसाय उभा करतात असे लोक प्रबळ जीवितकार्याची इच्छा असलेले असतात. ज्यांच्या लेखी मोठा संघ आणि परिणामकारक संघटित कामाचे मोल असते. त्यांना अधिकाधिक लोकांबरोबर काम करण्याची आणि उपयोगी पडण्याची इच्छा असते.

'एस' क्वाड्रंटमधील व्यक्तीला त्याच्या क्षेत्रात सर्वोत्तम असण्याची इच्छा असते, तर 'बी' क्वाड्रंटमधील व्यक्तीला आपल्या क्षेत्रात सर्वोत्तम असणाऱ्या व्यक्तींची टीम उभी करण्याची इच्छा असते. हेन्री फोर्ड यांनी आपल्या भोवती

आपल्यापेक्षा हुशार माणसे ठेवली होती. 'एस' क्वाड्रंट व्यवसायिक व्यक्ती ही नेहमी हुशार किंवा उपजत बुद्धिमान असते. 'बी' क्वाड्रंटमधील व्यावसायिक व्यक्तीविषयी हे नेहमीच खरे असेल असे नाही.

जेव्हा तुम्ही 'बी' क्वाड्रंट व्यवसायाचे मालक असता, तेव्हा तुम्ही तुमच्यापेक्षा हुशार, अनुभवी आणि कार्यक्षम अशा लोकांबरोबर व्यवहार करत असता. माझ्या श्रीमंत वडिलांचे औपचारिक शिक्षण झालेले नव्हते; पण मी त्यांना त्यांचे बँकर, वकील, अकाउंटंट, गुंतवणूक सल्लागार आणि तज्ज्ञांशी (यांपैकी अनेकांकडे पदव्युत्तर पदव्या होत्या) व्यवहार करताना पाहात असे. उद्योगव्यवसायासाठी पैसे उभे करताना त्यांच्याहीपेक्षा श्रीमंत लोकांबरोबर ते व्यवहार करत असत. 'तुम्हाला जर एखादी गोष्ट चांगली करून हवी असेल, तर ती स्वत: करा,' या बोधवाक्याच्या साहाय्याने ते वागले असते, तर त्यांचा शेवट पूर्ण अपयशात झाला असता.

आता मुद्दा पगार किंवा कमाईचा. खरी 'बी' क्वाड्रंट व्यक्ती आपला व्यवसाय सोडून गेली, तरी तिला बिदागी/मेहनताना मिळत राहातो. बहुतेक वेळा 'एस' क्वाड्रंट व्यक्तीने काम करणे थांबवले, तर उत्पन्नही थांबते. म्हणूनच आता तुम्हाला स्वत:ला एक प्रश्न विचारण्याची इच्छा होईल, 'मी जर काम करण्याचे थांबवले, तर मला किती उत्पन्न मिळत राहील?' जर सहा महिन्यांच्या आत तुमचे उत्पन्न थांबले, तर तुम्ही 'ई' किंवा 'एस' क्वाड्रंटमधे आहात. 'बी' किंवा 'आय' क्वाड्रंटमधील व्यक्ती अनेक वर्ष काम करण्याचे थांबवू शकतात. तरीही पैसे येणे चालूच राहील.

आय क्वाड्रंटची मूल्ये

'माझ्या गुंतवणुकीवर परतावा काय आहे? '

'आय' क्वाड्रंटमधील लोकांना आर्थिक स्वातंत्र्याचे मोल अधिक असते. गुंतवणूकदारांना आपण काम करण्यापेक्षा आपल्या पैशाने काम करण्याची कल्पना आवडते.

गुंतवणूकदार अनेक गोष्टींमधे गुंतवणूक करतात. ते सोन्याची नाणी, रिअल इस्टेट व्यवसाय किंवा स्टॉक्स, बाँड आणि म्युच्युअल फंड यांसारख्या कागदी मालमत्तेत गुंतवणूक करण्याची शक्यता असते.

तुमच्या स्वत:च्या 'वैयक्तकि गुंतवणूक ज्ञानातून येणाऱ्या उत्पन्नाऐवजी तुमचे उत्पन्न जर कंपनी किंवा सरकारी रिटायरमेंट प्लॅनमधून येत असेल, तर ते 'ई' क्वाड्रंट आहे. दुसऱ्या शब्दांत, तुमचे बॉस किंवा व्यवसाय तुम्ही केलेल्या सेवेच्या वर्षांसाठी तुमची बिले भागवत आहेत.

गुंतवणूकदार असे शब्द उच्चारत असताना तुम्ही ऐकले असेल – 'माझ्या मालमत्तेवर मला २० टक्के परतावा मिळतो' किंवा 'मला कंपनीचा आर्थिक अहवाल दाखवा' किंवा 'मालमत्तेवर डिफर्ड मेन्टेनन्स किती आहे.'

भिन्न क्वाड्रंट्स, भिन्न गुंतवणूकदार

आजच्या जगात, आपण सर्व जण गुंतवणूकदार असण्याची गरज आहे. तथापि, आपली शिक्षण पद्धती आपल्याला गुंतवणुकीविषयी फारसे शिक्षण देत नाही. हो! काही शाळांमधे स्टॉक्स निवडण्याचे शिक्षण दिले जाते; पण माझ्यासाठी ती गुंतवणूक नव्हे, तर जुगार आहे.

अनेक वर्षांपूर्वी श्रीमंत डॅडनी माझ्या निदर्शनास आणून दिले होते, की बहुसंख्य कर्मचारी म्युच्युअल फंडात किंवा बचतीत गुंतवणूक करतात. ते असे म्हणत, 'तुम्ही कोणत्याही एका ई, एस किंवा बी क्वाड्रंटमधे यशस्वी झालात याचा अर्थ असा होत नाही, की तुम्ही 'आय' क्वाड्रंटमधे यशस्वी व्हाल. डॉक्टर हे अत्यंत वाईट गुंतवणूकदार असतात.'

माझ्या श्रीमंत डॅडने मला हेही दाखवले होते, की वेगवेगळे क्वाड्रंट वेगवेगळ्या मार्गाने गुंतवणूक करत असतात. उदाहरणार्थ, 'एस' क्वाड्रंटमधील एखादी व्यक्ती असे म्हणताना आढळेल, 'मी रिअल इस्टेटमधे गुंतवणूक करत नाही; कारण मला टॉयलेट दुरुस्त करायचे नाहीत.' 'बी' क्वाड्रंटमधील व्यक्ती त्याच गुंतवणुकींच्या आव्हानाला उद्देशून कदाचित म्हणेल, 'माझी टॉयलेट्स रात्रीतून दुरुस्त करणारी मला एक चांगली प्रॉपर्टी मॅनेजमेंट कंपनी नेमण्याची इच्छा आहे.' दुसऱ्या शब्दात सांगायचे तर 'एस' क्वाड्रंटमधील गुंतवणूकदार असा विचार करेल, की मालमत्तेची देखभाल त्याला स्वत:ला करायची आहे आणि 'बी' क्वाड्रंटमधील गुंतवणूकदार मालमत्तेची देखभाल करण्यासाठी दुसरी कंपनी भाड्याने नेमेल. भिन्न लोक, भिन्न मन:प्रवृत्ती, भिन्न क्वाड्रंट्स, भिन्न मूल्ये.

तुम्हाला श्रीमंत व्हायचे असेल, तर तुम्हाला एका जागेवरून दुसरीकडे हलले पाहिजे . तुम्हाला नवीन नोकरीची गरज नाही, तुम्हाला नवीन क्वाड्रंटची गरज आहे.

मला काय सांगायचे आहे, हे आता तुमच्या लक्षात येऊ लागले असेल. एकच साधी गोष्ट : तुम्हाला श्रीमंत व्हायचे असेल, तर तुम्हाला एका जागेवरून दुसऱ्या जागेकडे हलले पाहिजे . तुम्हाला नवीन नोकरीची गरज नाही, तुम्हाला नवीन क्वाड्रंटची गरज आहे.

तुम्हाला तुमच्या जीवनावर आणि विधिलिखितावर नियंत्रण मिळवायचे असेल, तुम्हाला खरे स्वातंत्र्य मिळवायचे असेल – हुकूम करण्याचे स्वातंत्र्य, योजना आखण्याचे, वेळापत्रक आखण्याचे स्वातंत्र्य, तुमच्या कुटुंबाबरोबर आणि स्वत:बरोबर वेळ घालवण्याचे स्वातंत्र्य, तुम्हाला आवडत असलेल्या गोष्टी करण्याचे , तुम्ही आखलेल्या आराखड्याप्रमाणे जीवन जगण्याचे, तीव्र भावना, खळबळ आणि परिपूर्ती यांनी भरलेले जीवन, थोडक्यात तुम्हाला श्रीमंत व्हायचे असेल आणि श्रीमंत जीवन जगायचे असेल, तर हीच वेळ आहे. तुम्ही जे काम करत आहात ते थांबवा आणि हालचाल करा.

तक्त्यामधील डावी बाजू सोडून 'बी' आणि 'आय' क्वाड्रंटमधे हलण्याची हीच वेळ आहे.

प्रकरण ५
उद्योजकाची मन:प्रवृत्ती

कॉलेज शिक्षण संपल्यानंतर एक शिक्षित आणि प्रशिक्षित उद्योजक होण्यासाठी मी एका पारंपरिक बिझनेस स्कूलमध्ये एमबीए करण्यासाठी नाव नोंदवले. तिथून मी नऊ महिन्यांतच बाहेर पडलो. मला एमबीए ही पदवी मिळाली नाही, हे सांगण्याची गरज नाही.

आजकाल बरेच बिझनेस स्कूल मला उद्योजकता या विषयावर त्यांच्या विद्यार्थ्यांसमोर व्याख्यान देण्यासाठी आमंत्रित करतात. काही वेळेला मला हे खूप उपरोधिक वाटते, हेही सांगायला नको.

'मी गुंतवणूकदार कसे शोधू?' आणि 'मी भांडवल कसे उभे करू?' हे प्रश्न विद्यार्थ्यांकडून मला वारंवार विचारले जातात. मी हे समजू शकतो; कारण मी जेव्हा माझी सुरक्षित व पारंपरिक नोकरी सोडून उद्योजक झालो, तेव्हा माझ्यासमोरही हेच प्रश्न उभे ठाकले होते. माझ्या जवळ पैसे नव्हते आणि माझ्या व्यवसायात गुंतवणूक करण्याची कोणाची इच्छा नव्हती. मोठ्या व्हेंचर कॅपिटल कंपन्या पैसे घेऊन माझे दार ठोठावत नव्हत्या.

मग या बिझनेस स्कूलमधील विद्यार्थ्यांना मी काय सांगतो? मी त्यांना सांगतो, 'तुम्ही फक्त व्यवसाय उभा करा. तुम्ही तो करता; कारण तुम्हाला तो करावाच लागतो. तुम्ही ते केले नाही, तर तुम्ही व्यवसायातून बाहेर जाता.'

व्यवसाय निर्माण करण्यासाठी तुम्हाला भांडवल उभे करावे लागत नाही; कारण तुमच्यासाठी ते आधीच केलेले असते. तुम्हाला फक्त तुमचा व्यवसाय उभा करावा लागतो!

'आज, माझ्या जवळ पुरेसे पैसे असले, तरी मी फक्त भांडवल उभे करण्याचेच काम करतो. उद्योजकासाठी हे पहिले काम असते. आम्ही लोकांच्या तीन गटातून भांडवल उभे करतो. ग्राहक, गुंतवणूकदार आणि कर्मचारी. ग्राहकांना आपला माल विकत घ्यायला लावणे, हे उद्योजक म्हणून तुमचे काम असते. तुम्ही जर ग्राहकांना तुमचे उत्पादन खरेदी करून तुम्हाला पैसे द्यायला लावलेत, तर गुंतवणूकदार तुम्हाला भरपूर पैसे देतील. कर्मचाऱ्यांकडून काम करून घेणे, उत्पादन करणे आणि त्यांना देत असलेल्या पगाराच्या दहा पट पैसे तुमच्यासाठी मिळवण्यास भाग पाडणे, हेही तुमचेच काम आहे. तुम्ही कर्मचाऱ्यांना देत असलेल्या पगाराच्या दहापट रक्कम कर्मचाऱ्यांकडूनच निर्माण करून घेतली नाहीत, तर तुम्ही व्यवसायाच्या बाहेर पडता आणि असे झाल्यास तुम्हाला पैसे उभे करण्याची गरजच भासत नाही.'

बहुसंख्य विद्यार्थ्यांना अशा उत्तराची अपेक्षा नसते. बहुसंख्यांना जादूई सूत्र, एखादी गुप्त कृती, श्रीमंतीकडे नेणारा व्यवसायाचा वेगवान प्लॅन याची अपेक्षा असते. मी हे उत्तर देईन असे त्यांच्या प्रशिक्षकांनाही वाटत नसावे; कारण मी जेव्हा हे सांगत असतो तेव्हा ते चुळबूळ करत असतात. का? कारण ते उद्योजकता शिकवत असले, तरी त्यांच्यातील बहुसंख्य उद्योजक नाहीत. म्हणूनच त्यांच्याकडे एक स्थिर नोकरी आणि नियमित पगार आहे. महत्त्वाचं म्हणजे, हे सारे त्यांच्या निवृत्तीपर्यंत असेच राहील, अशी त्यांची आशा आहे.

तुम्हाला पैसे उभे करावे लागतील, हा माझा मुख्य मुद्दाच नाही. या पुस्तकात मी ज्या व्यवसायाच्या मॉडेलची तुमच्याशी चर्चा करणार आहे, त्यात व्यवसाय निर्माण करण्यासाठी तुम्हाला भांडवल उभे करावे लागत नाही; कारण तुमच्यासाठी ते आधीच केलेले असते. तुम्हाला फक्त तुमचा व्यवसाय उभा करावा लागतो!

मुद्दा असा की, हीच उद्योजकाची व्याख्या आहे. तुम्ही गोष्टी घडवून आणता म्हणजे गाडीतल्या आपल्या प्रवाशाच्या जागेवरून उठता, पुढच्या भागापर्यंत चालत जाता आणि पाहाता पाहाता जीवनाच्या गाडीचं स्टिअरिंग व्हिल हाती घेता.

उद्योजक कसा होतो

उद्योजक हे पृथ्वीवरील सर्वांत श्रीमंत लोक आहेत. प्रसिद्ध उद्योजकांची आपल्याला नावे माहीतच आहेत. रिचर्ड ब्रॅन्सन, डोनाल्ड ट्रम्प, ऑप्रा विनफ्रे, स्टीव्ह जॉब्ज, रूपर्ट मरडॉक, टेड टर्नर इ. ही नावे आपल्या माहितीची आहेत; पण याखेरीज बहुसंख्य श्रीमंत लोकांविषयी तुम्ही आणि मी फारसे ऐकलेले नसते. कारण ते मीडियाचे लक्ष

वेधून घेत नाहीत. ते आपले श्रीमंती जीवन अतिशय शांतपणे जगत असतात.

लोकांची एका प्रश्नावरील चर्चा मी नेहमी ऐकत असतो, 'उद्योजक हे जन्माला येतात, की घडवले जातात?' काही जण असा विचार करतात, की उद्योजक व्यक्ती ही जन्मावीच लागते किंवा त्या व्यक्तीमध्ये एखादी खास गोष्ट किंवा जादू असावी लागते. माझ्या मते, उद्योजक असणं ही काही फार अचाट गोष्ट नाही, फक्त तुम्ही ती करा.

मी तुम्हाला एक उदाहरण देतो. माझ्या शेजारी एक टीनएजर मुलगी राहाते. तिचा मुले सांभाळण्याचा किंवा पाळणाघराचा भरभरटलेला व्यवसाय आहे. तिने आपल्यापेक्षा कनिष्ठ वर्गात असणाऱ्या वर्गमित्रांना आपल्यासाठी काम करण्यास ठेवले आहे. ती एक उद्योजकच आहे. दुसरा एक मुलगा कॉलेजच्या वेळानंतर इतर व्यवसायांची किरकोळ कामे करून देण्याचा व्यवसाय करतो. बहुसंख्य मुलांना भीती नसते, तर बहुसंख्य प्रौढांना फक्त भीतीच वाटते.

तुमच्यातील अलौकिक बुद्धी शोधणे, विकसित करणे आणि ती जगाला देऊन टाकणे यासाठी धैर्य लागते.

आज नोकरी सोडून स्वत:चा व्यवसाय उभारण्याचे स्वप्न पाहाणारे लक्षावधी लोक सापडतील. अडचण ही आहे, की बहुसंख्य लोकांसाठी हे स्वप्न स्वप्नच राहाते. मग हा प्रश्न निर्माण होतो, की अनेक जण उद्योजक होण्याचे आपले स्वप्न प्रत्यक्षात आणण्यास अयशस्वी का होतात?

माझा एक मित्र आहे, जो अतिशय हुशार केशरचनाकार आहे. एखाद्या स्त्रीला सौंदर्यवती करायचे असेल, तर तो जादुगार आहे. अनेक वर्ष तो स्वत:चे सलोन चालू करण्याविषयी बोलत असे. त्याचे खूप मोठे प्लॅन आहेत; पण दुर्दैवाने तो अजूनही लहानच राहिला आहे. मोठ्या सलोनमधे त्याच्या मालकाशी सतत भांडत आपली एक खुर्ची चालवतो आहे.

माझ्या दुसऱ्या एका मित्राची पत्नी फ्लाइट अटेंडंटची नोकरी करून कंटाळली. दोन वर्षांपूर्वी तिने नोकरी सोडली आणि केशरचनाकार होण्यासाठी एका वर्गाला गेली. एक महिन्यापूर्वी तिने आपल्या सलोनचा भव्य उद्घाटन समारंभ केला. तिथे नेत्रदीपक वातावरण आहे. काही अतिशय चांगल्या केशरचनाकारांना तिने आपल्या सलूनमध्ये काम काम करण्यासाठी जोडून घेतले आहे.

जेव्हा माझ्या पहिल्या मित्राने तिच्या सलोनविषयी ऐकले तेव्हा तो म्हणाला, 'ती सलोन कशी काय सुरू करू शकते? तिच्याकडे काही विशेष कौशल्य नाही. तिला याची नैसर्गिक प्रतिभा नाही. मला जसे न्यूयॉर्कमधे प्रशिक्षण मिळालेले आहे, तसे तिला मिळालेले नाही. शिवाय तिला काहीच अनुभव नाही. वर्षभरातच ती अपयशी ठरेल.'

कदाचित ती अपयशी ठरेलही. संख्याशास्त्र असे दर्शविते, की ९० टक्के उद्योगव्यवसाय पहिल्या पाच वर्षांत अपयशी ठरतात. दुसऱ्या बाजूला, कदाचित ती अपयशी ठरणार नाही. महत्त्वाचा मुद्दा हा आहे, की ती एक सलोन चालवते आहे. तिने ते करून दाखवले आहे. धीटपणाने आपल्या जीवनाची घडण बदलू शकते, हे तिला समजले आहे. तुमच्यातील अलौकिक बुद्धी शोधणे, विकसित करणे आणि ती जगाला देऊन टाकणे यासाठी धैर्य लागते.

यूएस लॉटरीमधे जिंकणाऱ्यांपैकी, त्यातही तीस लाख डॉलर्सपेक्षा अधिक रक्कम जिंकणाऱ्यांपैकी ८० टक्के लोक तीन वर्षांत दिवाळखोर होतात का? कारण फक्त पैसा तुम्हाला श्रीमंत करत नाही. हे लोक त्यांच्या जमेच्या रकान्यात कदाचित वाढ करतील. फक्त ती संख्या त्यांना श्रीमंत बनवू शकत नाहीत; कारण ते आपले विचार बदलत नाहीत.

तुमचे मन हे अमर्याद, अनंत आहे. तुमच्या मनातील शंका या त्याला मर्यादा घालतात. ॲटलास श्रग्डची लेखिका आयन रँड म्हणते – 'संपत्ती हे माणसांच्या विचार करण्याच्या शक्तीचे फळ आहे.' म्हणूनच तुम्ही जर तुमचे जीवन बदलण्यास तयार असाल, तर मी तुम्हाला एका अशा वातावरणाची ओळख करून देईन जे तुमच्या बुद्धीला विचार करायला परवानगी देईल आणि तुम्ही श्रीमंत व्हाल.

मोठे झाल्यानंतर तुम्हाला काय होण्याची इच्छा आहे?

मी जेव्हा लहान होतो तेव्हा माझे खरे वडील, 'शाळेत जा, उत्तम गुण मिळव म्हणजे तुला सुरक्षित आणि निश्चित अशी नोकरी मिळेल,' असे सांगत. ते मला 'ई' क्वाड्रंटसाठी तयार करत होते. माझी आई मला डॉक्टर किंवा वकील होण्यासाठी उद्युक्त करत असे. 'त्यामुळे तुझ्याकडे अवलंबून राहाण्यासाठी एखादा व्यवसाय असेल,' असे ती सांगायची. ती मला 'एस' क्वाड्रंटसाठी तयार करत होती. श्रीमंत डॅड मला सांगत असत, की श्रीमंत होण्यासाठी मोठे

व्हायचे असेल, तर व्यावसायिक आणि गुंतवणूकदार व्हायला हवे. ते मला 'बी' आणि 'आय' क्वाड्रंटसाठी तयार करत होते.

व्हिएतनाममधून परतल्यानंतर मी यापैकी कोणता सल्ला मानावा, याचा विचार करत होतो. बऱ्याचदा आपल्यापुढे निवडीसाठी बरेच पर्याय असतातही.

व्यवसाय उभा करण्याची इच्छा, ही तुमचा आत्मसन्मान परत मिळवण्यासाठी असते.

या कारणाचे महत्त्व कमी लेखू नका. दुर्बलांना छळणारे आणि कोत्या मनाचे लोक या जगात खूप आहेत. ते तुमचे बॉस, मॅनेजर, शेजारी किंवा तुमचे मित्रसुद्धा असतील. त्यांनी आपल्याला ढकलत राहावे, अशी तुमचीही बिलकुल इच्छा नसते. तुम्हाला स्वत:च्या जीवनावर नियंत्रण मिळवायचे असते. इतर छळवादी लोक आजूबाजूला असताना त्याकडे दुर्लक्ष करण्याचे धैर्य मिळवावे, अशी तुमची इच्छा असते. तुम्हाला विचार करण्याचे आणि स्वत:साठी काम करण्याचे स्वातंत्र्य हवे असते.

मसेराती माइंड

आता आपण पुन्हा तोच प्रश्न विचारूया? 'तुम्ही कोठे राहात आहात?' एका कॅशफ्लो क्वाड्रंटमधून दुसऱ्या क्वाड्रंटमधे जाणे, याचा अर्थ काय हे तुम्ही आतापर्यंत ओळखले असेल. जीवनाकडे नेणारी ती वेगळी वाट आहे.

ती व्यवसायाविषयी आहे; पण त्याच वेळी ती खरेतर व्यवसायाविषयी नाही. तो फक्त बाह्य आकार आहे. मसेरातीच्या चाकामागे घोडा असलेला शेतकरी बसवला, तर तो शर्यतीच्या कारचा ड्रायव्हर घेऊ शकत नाही.

तुमच्या आर्थिक जीवनाबाबतही हेच सत्य आहे. तुम्हाला उद्योजकाची मन:प्रवृत्ती स्वीकारणे गरजेचे आहे. ही मन:प्रवृत्ती म्हणजे उद्योजक हा निश्चयी असतो. तुमच्या आयुष्याला तुम्हीच आकार देता. त्यासाठीच्या विविध गोष्टी तुम्हीच घडवता. याचा अर्थ तुम्हाला तुमच्याशिवाय कोणालाही आणि कशासाठीही दोष देता येत नाही.

एकविसाव्या शतकातील व्यवसायाचे सौंदर्य हेच आहे, की तुमच्यासाठी त्याची पायाभरणी आधीच केली गेली आहे.

मी माझ्या व्यवसायाची सुरुवात शून्यातून केली. तुम्हाला ती तशीच करावी लागेल, असे नाही. एकविसाव्या शतकातील व्यवसायाचे सौंदर्य हेच आहे, की त्याची तुमच्यासाठी त्याची पायाभरणी आधीच केली गेली आहे. तुमच्या यशाला, तुम्हाला दिशा देणारे गुरू तुम्हाला शोधावे लागतील.

पण चूक करू नका. तुमच्या बाबत जर ते घडणार असेल, तर तुम्हीच ते घडवून आणू शकता आणि ते घडण्यासाठी तुमची मनोवृत्ती उद्योजकाची असणे गरजेचे असते. ती तशी नसेल, तर तुमचा व्यवसाय कितीही चांगला असो किंवा तुमचे शिक्षक कितीही चांगले असोत, व्यवसायातून चांगली फलश्रुती मिळणं अवघड होऊन जाईल.

पुस्तकाच्या दुसऱ्या भागात आपण व्यवसायाच्या ज्या नमुन्याचा अभ्यास करणार आहोत, त्याचे नाव आहे मसेराती. चक्राच्या मागे तुम्हीच आहात. अगदी प्रथम आणि सर्वांच्या आधी, हे लक्षात ठेवा. मग, स्टिअरिंगच्या मागे बसण्यासाठी तयार आहात?

प्रकरण ६
नियंत्रण मिळवण्याची हीच वेळ आहे

सन १९८५मधे माझी पत्नी किम आणि मी बेघर होतो. आम्ही बेकार होतो आणि बचत खात्यात अगदी थोडी शिल्लक होती. आमची क्रेडिट कार्डे पूर्ण उपयोगात आणलेली होती आणि एका जुन्या टोयाटो कारमध्ये आम्ही राहात होतो. गाडीच्या मागच्या, आडव्या होणाऱ्या सीट्सचा उपयोग आम्ही पलंग म्हणून करत असू. आठवडाभर कारमधे झोपल्यानंतर आपण कोण आहोत, आपण काय करत होतो आणि इथून पुढे कोठे जाणार आहोत याचे कठोर वास्तव समोर येऊ लागले.

आमची अत्यंत निराशाजनक परिस्थिती लक्षात आल्यानंतर आमच्या एका मैत्रिणीने तिच्या तळघरातील एक खोली आम्हाला राहाण्यास दिली. जेव्हा आमच्या मित्रांना आणि कुटुंबियांना आमच्या वाईट परिस्थितीबद्दल माहिती मिळाली, तेव्हा त्यांचा पहिला प्रश्न असे, 'तुम्ही एखादी नोकरी का करत नाही?' आम्ही सुरुवातीला त्यांना स्पष्टीकरण देण्याचा प्रयत्न केला; पण या 'चौकशी अधिकाऱ्यांना' काही सांगणे आम्हाला अवघड जात होते. तुम्ही एखाद्या व्यक्तीशी बोलत असाल आणि त्या व्यक्तीच्या दृष्टीने नोकरी ही गोष्टच खूप मूल्यवान असेल, तर तुम्ही नोकरी का शोधत नाही, हे समजावून सांगणे खूपच अवघड असते.

आम्ही किरकोळ कामं करून मधून मधून थोडेसे डॉलर्स मिळवत होतो. ते फक्त पोटात अन्न ढकलण्यासाठी आणि घरात, म्हणजे कारमधे पेट्रोल भरण्यासाठी.

मला हे मान्यच करायला हवे, की गंभीर वैयक्तिक साशंकतेच्या क्षणी पगारासह निश्चित आणि सुरक्षित नोकरीची कल्पना आकर्षक वाटत असे; पण आम्ही नोकरीच्या सुरक्षिततेच्या शोधात नसल्याने आहे तेच चालू ठेवले. आम्ही तेव्हा खोल आर्थिक गर्तेच्या टोकावर रोजचे जीवन जगत होतो. आम्हाला हे माहीत होते, की आम्ही उच्च पगाराची, सुरक्षित आणि निश्चित नोकरी कधीही मिळू शकेल. आम्ही दोघेही पदवीधर होतो. चांगल्या नोकरीसाठीची कौशल्ये होती आणि आमची नीतीतत्त्वेही भक्कम होती; पण आम्हाला नोकरीची सुरक्षितता नको होती. आम्हाला आर्थिक स्वातंत्र्य हवे होते.

१९८९ पर्यंत आम्ही लक्षाधीश होतो.

'पैसा मिळवायला पैसा लागतो,' हे अनेकदा अनेक जण सांगतात. आमचा चार वर्षातील बेघर ते लक्षाधीश हा प्रवास, पुढील पाच वर्षातील मिळालेले खरे आर्थिक स्वातंत्र्य, यासाठी पैसा लागला नाही. आम्ही सुरुवात केली, तेव्हा आमच्याकडे पैसा नव्हता. खरे तर आमच्यावर कर्ज होते आणि हे करत असताना आम्हाला कोणी काही देऊ केले नव्हते.

याच्यासाठी चांगल्या औपचारिक शिक्षणाचीही गरज नाही. पारंपरिक व्यवसायांसाठी महाविद्यालयीन शिक्षण महत्त्वाचे आहे. ज्यांना संपत्ती उभी करायची आहे, त्यांच्यासाठी मात्र नाही.

पैसे मिळवण्यासाठी पैसे लागत नसतील आणि आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र होण्याचे शिक्षण घेण्यासाठी औपचारिक शिक्षण महत्त्वाचे नसेल, तर मग काय लागते? एक स्वप्न, खूप विश्वास, चटकन शिकण्याची इच्छाशक्ती आणि तुम्ही कॅशफ्लोच्या कोणत्या विभागात कार्यरत आहात याची समज, या गोष्टी नक्कीच लागतात.

खूप काम तुम्हाला श्रीमंत करत नाही

आपल्या संस्कृतीत एक विचित्र कल्पना आहे, 'तुम्ही जर खूप कष्ट केलेत, तर तुम्ही आलबेल आहात.' हा आहे मोठा गैरसमज! त्याहूनही दु:खद गोष्ट ही आहे, की या गोष्टीवर विश्वास ठेवण्यासाठी बहुतेकांचे ब्रेनवॉश केले जाते. त्यानंतर या उक्तीच्या विरोधातला भरपूर पुरावा आजूबाजूला दिसत असला, तरी तुम्ही त्यावर विश्वास ठेवता.

कोणता पुरावा? तुमच्या अवतीभोवती बघा. तुम्ही अशा एखाद्या व्यक्तीला ओळखता का, की ज्याने आयुष्यभर खूप कष्ट केले आहेत आणि त्याचे आयुष्य मानखंडना किंवा 'उपजीविकेच्या पातळीवर' घिरट्या घालत किंवा त्याच्या खाली संपले?

हो! अर्थातच तुम्ही ओळखता. आपण सर्व जण ओळखतो. जग हे अशा लोकांनी भरलेले आहे. ते खूप काम करतात आणि निश्चितच त्यांच्याबाबत सारेकाही आलबेल नसते. त्यांच्यातील सर्वांत वाईट भाग कोणता, तर या दुर्दैवी जगातील बहुसंख्य अशा निष्कर्षाला येतात, की हा त्यांचा अपराध आहे. त्यांनी सर्व गोष्टी योग्य केल्या,

बरोबर? पण त्याही उपयोगी पडल्या नाही. कदाचित त्यांनी पुरेसे प्रयत्न केले नसतील किंवा त्यांना 'लकी ब्रेक' मिळाला नसेल. कदाचित यशासाठी ते अनुरूप नसतील.

भंपक. समस्या ही, की खूप कष्ट ही कल्पना फक्त कल्पनाच आहे.

गैरसमज करून घेऊ नका. मी असे म्हणत नाही, की संपत्ती उभी करण्यास आणि आर्थिक स्वातंत्र्य मिळवण्यासाठी खूप कष्ट करावे लागत नाहीत. ते लागतातच आणि खूप करावे लागतात. मला आशा आहे, संपत्तीचा सोपा, जलद आणि बिनत्रासाचा मार्ग दाखवणाऱ्या मूर्खाच्या सांगण्यावर तुम्ही विश्वास ठेवत नसाल. तुम्ही जर विश्वास ठेवणारे असाल, तर 'सबप्राइम मॉर्गेज' आणि 'क्रेडिट डिफॉल्ट स्वॅप्स' हे तुमच्यासाठी कदाचित योग्य असतील.

खूप कष्ट लागतात हे योग्यच आहे. प्रश्न हा आहे काय करण्यासाठी खूप कष्ट लागतात?

तुम्ही याक्षणी जो विचार करत आहात तो मला समजला. 'काय करण्यासाठी काय?' अर्थातच पैसे मिळवण्यासाठी. तुम्ही हा विचार खूप वेगाने करत नाही; त्याचे कारण आपल्या सांस्कृतिक विचारांमध्ये आहे. मी त्याला सांस्कृतिक विचारांची दु:खद चूक म्हणतो. तो विचार असा आहे,

'पैसे मिळवण्यासाठी खूप कष्ट केल्याने संपत्ती निर्माण होत नाही. '

पैसे कमावण्यासाठी अविश्रांत श्रम करणारे हे करापोटी पैसे देण्यासाठी कष्ट करतात. पैसे मिळवण्यासाठी खूप काम करण्याचे विसरून जा. तुम्ही मिळवलेले पैसे फक्त खर्च कराल आणि पुन्हा एकदा तुम्हाला खूप काम करावे लागेल.

तुम्ही कदाचित विचाराल, 'ठीक आहे! मग मी काय करावे?' तुम्ही नियंत्रण मिळवा .

कशावर नियंत्रण मिळवायचे? काही झाले, कितीही प्रयत्न केले तरी आपल्या आयुष्यातील बहुसंख्य गोष्टींवर नियंत्रण मिळवता येत नाही. तुम्ही मार्केटवर नियंत्रण मिळवू शकत नाही. तुम्ही अर्थव्यवस्थेवर नियंत्रण मिळवू शकत नाही. कर्मचाऱ्यांवर नियंत्रण मिळवू शकत नाही. मग तुम्ही कशावर नियंत्रण मिळवू शकता? तुम्ही तुमच्या उत्पन्नाच्या खोलवर नियंत्रण मिळवू शकता.

प्रश्न हा आहे...

खूप श्रीमंत असलेल्यांपैकी बहुसंख्य हे व्यवसाय उभारणीच्या मार्गाने श्रीमंत झाले. बिल गेट्स यांनी मायक्रोसॉफ्टची उभारणी केली, मायकेल डेल यांनी आपल्या डॉर्मिटरीतील खोलीत डेल कॉम्प्युटरची निर्मिती केली. तरीही ऐतिहासिकदृष्ट्या अत्यंत थोडे लोक 'बी' क्वाड्रंटमधे जगलेले आहेत. खरी संपत्ती निर्माण करण्याची सुरुवात करण्यासाठी 'बी' क्वाड्रंट ही सर्वोत्तम जागा असली, तरी मधे असलेल्या अडथळयांनी अनेकांना या क्वाड्रंटच्या बाहेरच ठेवले आहे.

एक गोष्ट आहे. बहुसंख्य लोकांना त्यांचा स्वत:चा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी पन्नास लाख डॉलर्स लागतात आणि दुसरी गोष्ट शून्यातून व्यवसाय निर्माण करणे हा व्यवसाय निर्मितीच्या मार्गांपैकी सर्वांत जोखमीचा आहे. नवीन व्यवसाय पहिल्या पाच वर्षांत अपयशी ठरण्याचे प्रमाण ९० टक्के आहे आणि तुमचे नवीन साहस अपयशी ठरले, तर ओळखा पन्नास लाख डॉलर्स कोणी गमावले? व्यवसाय उभारणीच्या सुरुवातीच्या मार्गात मी दोनदा अपयशी ठरतो. त्यामुळे मी दिवाळखोरीकडे ढकलला गेलो नाही (आणि सरकारकडून मला कोणताही जामीन मिळाला नाही), तरी मला त्याची किंमत लक्षावधी डॉलर्समध्ये मोजावी लागली.

जेव्हा तुम्ही तुमचा व्यवसाय सुरू करता तेव्हा तुम्हाला भाडे, वरकड खर्च द्यावाच लागतो. कर्मचाऱ्यांचा पगार आणि पुरवठादारांची बिले द्यावी लागतात. नाहीतर धंद्यातून बाहेर पडावं लागतं. या साऱ्यानंतर आपण कोणाला पैसे दिले नाहीत, हे सांगा? तुम्हाला नवीन व्यवसाय सुरू करताना - आणि मी यशस्वी व्यवसायाविषयी बोलतो आहे - पाच ते दहा वर्ष सहजच तुम्हाला पगार मिळत नाही.

किम आणि मी आमच्या जुन्यापुराण्या टोयाटोमधे झोपत होतो ते आठवतेय? ती काही मौजमजा नव्हती. आम्ही अगदी सहजपणे नोकऱ्या मिळवू शकलो असतो आणि डोक्यावर छत्र उभे केले असते; पण ते कितीही दु:खदायक असले, (माझ्यावर विश्वास ठेवा, ते तसेच होते) तरी आम्ही आम्ही नोकरीपेक्षा बेघर राहाण्याची निवड केली. व्यवसायाचे मालक होणे आणि 'बी' क्वाड्रंटमधे राहाणे, यावर आमचा विश्वास होता.

अशी परिस्थिती हाताळण्यासाठी असंख्य लोकांना मानसिक, शारीरिक किंवा आर्थिक शक्ती नसते, हे अमानुष

असू शकते आणि असतेच.

फ्रँचायझीविषयी काय?

जोखमीतील बराचसा मोठा भाग फ्रँचायझी हलका करते. मॅकडोनाल्ड किंवा सबवे सारख्या कणखर पायावर उभारलेल्या फ्रँचायझीबरोबर काम केल्यास तुमची यश मिळण्याची शक्यता वाढते. त्यांनी तुमच्यासाठी प्राथमिक काम अगोदरच केलेले असते. चांगल्या माहिती असलेल्या फ्रँचायझीची खरेदी किंमत १,००,००० ते १,५०,००० दशलक्ष डॉलर्सच्या दरम्यान असू शकते. ती फक्त फ्रँचायझीच्या हक्कासाठी असते. त्यानंतर प्रशिक्षण, जाहिरात वगैरे गोष्टींसाठी त्यांना महिन्याला पैसे मोजावे लागतात.

हे सारे असले, तरी यातून भरपूर पैसे मिळतीलच, असेही नसते. पुष्कळदा तुम्हाला तोटा झाला, तरी फ्रँचायझरला दरमहा पैसे द्यावेच लागतात. फ्रँचायझीमध्ये काहीच जण यशस्वी होतात. ते यशस्वी झालेले असले, तरी पहिली काही वर्षे ते स्वत:साठी पैसे मिळवण्याची शक्यता कमी असते. तिनातली एक फ्रँचायझी कफल्लक होते.

माझ्या गरीब वडिलांनी वयाच्या पन्नाशीत हवाई राज्याच्या गव्हर्नर पदासाठी निवडणूक लढवली होती. ते निवडणूक हरले, तीही त्यांच्या जुन्या बॉसच्या विरुद्ध. त्यानंतर त्यांच्या बॉसने त्यांना नोकरीतून हाकलले, शिवाय ते आता हवाई राज्यात काम करू शकणार नाहीत, असेही सांगितले. त्यानंतर त्यांनी एक अतिशय लोकप्रिय फ्रँचायझी, जी नेहमी आपली जाहिरात 'कधीही न गमावणारी फ्रँचायझी' अशी करत असे, ती विकत घेण्यासाठी सर्व बचत संपवली.

'कधीही न गमावणारी फ्रँचायझी' खड्ड्यात गेली आणि माझे वडील सारेकाही गमावून बसले.

तत्त्वत: फ्रँचायझी ही खूप चांगली कल्पना आहे; पण प्रत्यक्षात तो एक जुगार आहे. या जुगारात तुम्ही नशिबाच्या तट्टावर आरूढ होऊन भीत भीत टेबलापाशी जाता आणि खेळता.

अप्रत्यक्ष उत्पन्नाचे सामर्थ्य

तुम्ही कधी सार्वजनिक स्वच्छतागृहात स्प्रिंग असलेल्या पाण्याच्या तोट्यांचा उपयोग केलेला आहे? तुम्ही जेव्हा पाणी सोडता, तेव्हा तुम्हाला तोटी धरून ठेवावी लागते. तोटी सोडली, की ती 'ऑफ' वर उलटी उडी घेते.

बहुसंख्य लोकांची उत्पन्नाची उगमस्थानं अशीच काम करत असतात. काम केले, की पैशांचा ओघ येतो. तो ओघ धरण्यासाठी काम थांबवले, की ती तोटी बंद होते. अशा पद्धतीने आर्थिक स्वायत्तता मिळवता येत नाही. आर्थिक स्वायत्ततेसाठी एकदा सुरू केल्यानंतर सुरूच राहाणारी पैशांची तोटी हवी. तुम्ही हात सोडल्यानंतरही तिने स्वत:च सुरू राहायला हवे.

हे तुम्हाला आज, उद्या किंवा पुढच्या आठवड्यात मिळणाऱ्या उत्पन्नाबद्दल नाही, तर शाश्वत उत्पन्नाबाबत आहे. असे उत्पन्न निर्माण करणे महत्त्वाचे असते. त्यामुळे पैसे मिळवण्यासाठी तुम्ही कष्ट करणे थांबवल्यानंतरही ते येत राहातात.

बी क्वाड्रंटमधे स्वत:ला स्थलांतरित करणे हे त्या दिशेने उचललेले जोरदार पाऊल आहे. सर्वच उद्योग-व्यवसाय अप्रत्यक्ष उत्पन्न निर्माण करतात असे नाही. तुम्ही जर एखाद्या रेस्टॉरंटचे मालक असाल, तर तुम्ही अन्नपदार्थ तयार करून विकल्यानंतरच उत्पन्न मिळते. तुमचा एअर कंडिशनर बसवण्याचा व्यवसाय असेल, तर तुम्ही ही सेवा दिल्यानंतरच उत्पन्न मिळते. उच्च वेतन मिळवणारे डॉक्टर आणि वकील यांना आपले पेशंट व अशील यांना भेटल्याशिवाय उत्पन्न मिळत नाही. एखाद्या आठवड्यात पेशंट किंवा अशिलाला त्यांच्या ज्ञानाची वा सेवेची गरज नसेल, तर उत्पन्नाची तोटी बंद होते. त्या आठवड्यात पैसे येत नाहीत.

असंख्य लोकांना अप्रत्यक्ष उत्पन्न निर्माण करण्यासाठी एका मार्गाची गरज असते. त्याच्या जाणिवेमुळे डोनाल्ड ट्रम्प आणि मी अनेक प्रकारच्या उद्योग व्यवसायांचे, जे अप्रत्यक्ष उत्पन्न निर्माण करतात, त्यांची किंमत ठरविण्यासाठी एकत्र काम करू लागलो. त्याची यादी 'वुई वाँट यू टू बी रिच ' या पुस्तकात प्रसिद्ध झाली.

हे फक्त पुस्तकाचे नाव नाही. तुम्ही श्रीमंत व्हावे, अशी आमची इच्छा आहे. संपत्ती हा शून्य रकमेचा खेळ नव्हे. तुम्ही श्रीमंत होणे, म्हणजे आमची संपत्ती तुमच्याकडे येणे, असेही नाही. आपण राहात असलेले हे जग अत्यंत आश्चर्यकारक आणि समृद्ध आहे. येथे जरुरीपेक्षा अधिक शक्ती, विषय, कल्पकता, कौशल्य, सर्जनशीलता आणि महत्त्वाकांक्षा आहे. जी या ग्रहावरील प्रत्येक मानवाला श्रीमंत होण्याची परवानगी देते.

आम्हाला काय आढळले? इतर सर्वांमधे एका व्यवसायाचा नमुना उठून दिसत होता. हा विशिष्ट नमुना

अप्रत्यक्ष उत्पन्न निर्माण करतो. तो सुरू करण्यासाठी तुलनात्मक दृष्टीने पाहाता थोड्याच पैशांची गरज असते. त्याचा वरकड खर्च खूप कमी असतो. तो उद्योजकाला पूर्ण वेळ नोकरीतून स्थित्यंतर करण्यासाठी पुरेसा रोखीचा ओघ निर्माण होईपर्यंत अर्ध वेळ म्हणून चालवता येतो.

याचे नाव आहे नेटवर्क मार्केटिंग. आता या पुस्तकात पुढे जे आहे ते याच विषयाशी संबंधित आहे.

भाग दुसरा

एक व्यवसाय - संपत्ती उभारणाऱ्या आठ मालमत्ता

नेटवर्क मार्केटिंग तुमचे भवितव्य सुरक्षित
करू शकते याची आठ कारणे

प्रकरण ७

माझा व्यवसायामधील काळ

सुरुवात करताना एक गोष्ट उघड करणे गरजेचे आहे. 'मी नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायात कधीही नव्हतो.' मी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनीचा वितरक किंवा मालक नाही, कोणत्याही नेटवर्क मार्केटिंग कंपनीत माझे आर्थिक हितसंबंध नाहीत आणि कोणत्याही एखाद्या विशिष्ट नेटवर्क मार्केटिंग कंपनीचा मी पुरस्कार करत नाही; पण या व्यवसायात मी अनेक वर्षं आहे, तो नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाचा समर्थक आणि बाजू घेणारा कैवारी म्हणून. या प्रकरणात मी त्याची कारणे सांगणार आहे.

सन १९७५ मधे मला एका मित्राने नवीन व्यवसायाच्या संधीच्या प्रेझेंटेशनसाठी आमंत्रित केले होते, त्या वेळी माझी नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाशी ओळख झाली. उद्योग -व्यवसायांची व गुंतवणुकीची सखोल आणि परिपूर्ण चौकशी करण्याची माझी सवय असल्याने मी येण्याचे कबूल केले. ही व्यावसायिक मीटिंग एखाद्या कार्यालयाऐवजी खासगी घरात होणार होती, हे मला विचित्रच वाटत होते.

नोकरी करण्याऐवजी स्वत:चा व्यवसाय असण्याचे मोल याविषयी तो बोलत होता. मी ते तीन तास ऐकले. त्याने जे मुद्दे मांडले त्यातील बहुसंख्य मला मान्य होते. 'आता जे ऐकलेस, त्याविषयी तुला काय वाटते,' असे माझ्या मित्राने मला मीटिंग संपल्यावर विचारले. मी उत्तर दिले, 'रंजक होते; पण ते माझ्यासाठी नाही.'

मी याआधीच व्यवसायाच्या उभारणीच्या प्रक्रियेशी संबंधित होतो. दुसऱ्या लोकांबरोबर व्यवसाय उभा करण्याची मला गरज काय? शिवाय तो नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय होता. त्याचा अर्थ काय, याची मला खरोखरच कल्पना नव्हती. मला मात्र असे वाटत होते, की त्याचा अर्थ आपल्याला माहीत आहे आणि माझ्या लेखी त्यात काही अर्थ नव्हता.

नेटवर्क मार्केटिंगच्या पहिल्या मीटिंगनंतर, दोन मित्रांच्या साहाय्याने मी सुरू केलेला स्पोर्ट्स वॅलेटचा व्यवसाय भरभराटीला आला. माझे दोन वर्षाचे परिश्रम आता फळाला येऊ लागले होते. यश, प्रसिद्धी आणि संपत्ती यांचा जणूकाही माझ्या दोन मित्रांवर आणि माझ्यावर वर्षाव होत होता. आम्ही सर्वांनी प्रतिज्ञा केलेली होती, की वयाच्या ३० व्या वर्षी आम्ही लक्षाधीश होऊ. कठोर परिश्रम आणि त्यागामुळे आम्ही आमचे ध्येय गाठले होते (ते १९७० चे दशक होते. त्या वेळी दहा लाख डॉलर्सला खरोखरच खूप मोल होते.) आमचीकंपनी आणि उत्पादने यांच्याविषयी सर्फर, रनर्स् वर्ल्ड आणि जंटलमन्स क्वार्टरली सारख्या मासिकात लिहिले गेले. आम्ही स्पोर्टिंग गुड्सच्या जगातील सर्वांत जोरदार गोष्ट होतो. साऱ्या जगातून आमच्या उत्पादनांना मागणी होती. मी सर्व दृष्टीने यशस्वी होतो.

मी नेटवर्क मार्केटिंगबद्दल दुसऱ्यांदा विचारही केला नाही, कमीत कमी एक दशकतरी.

मन मोकळे होण्याची सुरुवात

नंतरच्या काही वर्षांत माझे मन मोकळे होण्यास सुरुवात झाली. तो महाप्रचंडरित्या यशस्वी झालेला व्यवसाय काही वर्षांनी अपयशी ठरला. तो अतिशय नमवून टाकणारा पण सकारात्मक अनुभव होता. त्याने मला भोवतालच्या जगाकडे अगदी जवळून पाहायला आणि स्वत:ला प्रश्न विचारायला लावलं. श्रीमंत डॅडने मला जे शिकवले होते ते मनात अधिकाधिक जिरू लागले. माझी दृष्टी विस्तारली. लवकरच मी दुसरा यशस्वी व्यवसाय उभा केला. त्यानंतर आणखी एक, नंतर आणखी एक. आता पहिल्या व्यवसायापेक्षा वेगळे घडले. हे व्यवसाय टिकले.

मला हे जाणवले, की वैयक्तिक यश हे पूर्ततेचे व समाधानाचे असते. जेव्हा तुम्ही इतर अनेक जणांना त्यांचे स्वत:चे यश निर्माण करण्यास मदत करता, तेव्हा ते अधिकाधिक पूर्ततेचे व समाधानाचे असते.

त्या वर्षात मी फक्त स्वत: श्रीमंत होण्याच्या नाही, तर इतरांना श्रीमंत होण्यासाठी मदत करण्याचे मार्ग शोधण्याच्या कल्पनेकडे जोरदार ओढला गेलो. मला हे जाणवले, की वैयक्तिक यश हे पूर्ततेचे व समाधानाचे असते. जेव्हा तुम्ही इतर अनेक जणांना त्यांचे स्वत:चे यश निर्माण करण्यास मदत करता, तेव्हा ते अधिकाधिक पूर्ततेचे व समाधानाचे असते.

पुढील पंधरा वर्षं, मी ज्या लोकांना ओळखत होतो, त्यांच्याकडून नेटवर्क मार्केटिंगबद्दल नकारात्मक गोष्टीच ऐकू येत होत्या. अखेरीस मी स्वत: तपासून पाहाण्याचे ठरविले.

सन १९९० च्या पूर्वार्धात माझ्या बिल नावाच्या निवृत्त झालेल्या लक्षाधीश मित्रास भेटलो. आम्ही बोलत राहिलो आणि काय आश्चर्य! बिल म्हणाला की तो नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय उभारणीत गुंतलेला होता.

बिल फारच हुशार, सॅव्ही माणूस होता. त्याने १०० कोटी डॉलर्सचे स्थावर मालमत्तेचे व्यापारी प्रकल्प नुकतेच पूर्ण केलेले मला माहीत होते. तो का बरं नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये होता, असं मी त्याला विचारलं.

तो मला सांगत होता, 'अनेक वर्षं लोक मला रिअल इस्टेट व्यवसायासंबंधित सल्ला विचारत होते. त्यांना माझ्या व्यवसायात गुंतवणूक करण्याचीही इच्छा होती. ते करू शकत नाहीत; कारण माझ्या दर्जाच्या रिअल इस्टेट गुंतवणुकीत लागणारे ५०,००० ते १,००,००० डॉलर्स त्यांच्यापैकी अनेकांजवळ नव्हते.'

'खरे तर त्यांच्यापैकी अनेकांजवळ अजिबात पैसे नव्हते. काही जण दिवाळखोरीपासून दोन पगार दूर होते, म्हणून ते अशा स्वस्त आणि आधी पैसे भरावे न लागणाऱ्या व्यवहारांच्या शोधात असतात. त्या नेहमीच वाईट गुंतवणुकी असतात. नेटवर्क मार्केटिंगमधे, मी लोकांना चांगल्या गुंतवणुकी करण्यासाठी, पैसे मिळवण्यासाठी मदत करतो. ते करण्यासाठी मी जेवढ्या अधिक लोकांना मदत करतो, तेवढे अधिक गुंतवणूकदार मला मिळतात.'

'शिवाय, जे लोक शिकण्यासाठी आणि प्रगती करण्यासाठी भुकेले असतात, अशा लोकांबरोबर काम करण्यात मला आपुलकी वाटते. ज्या लोकांना असे वाटते, की मला सारेकाही माहीत आहे, अशा लोकांबरोबर काम करणे कंटाळवाणे असते. माझे रिअल इस्टेटचे व्यवहार अशाच लोकांसोबत असतात. नेटवर्क मार्केटिंगमधे मी ज्या लोकांबरोबर काम करतो, ते मात्र नवीन कल्पनांसाठी खुले असतात.'

काही मिनिटांच्या संभाषणानंतर मला विमानतळाकडे जायची घाई होती. पुढील काही महिने आम्ही संवाद सुरू ठेवला. तो ठेवल्याने नेटवर्क मार्केटिंग व ते ज्याचे प्रतिनिधित्व करतात त्याबद्दलचा माझा आदर वाढला.

सन १९९४ मध्ये या उद्योगाविषयी मी गंभीरपणे संशोधन सुरू केले. मला कळलेल्या प्रत्येक प्रेझेंटेशनला हजर राहात होतो. ते सांगतील ते सारे लक्षपूर्वक ऐकत होतो. मी अनेक कंपन्यांची छापील माहितीपत्रके अभ्यासली, त्यांची आत्तापर्यंतची कामगिरी तपासली आणि लक्षपूर्वक परीक्षण केले. मी स्वत: एखाद्या व्यवसायात गुंतवणूक करणार आहे, अशा पद्धतीने हे सारे केले. मी काही थोड्या कंपन्यांसाठी कामही केले. मला ते आवडले, तर अधिक शिकावे आणि आतला अनुभव घ्यावे, यासाठी.

अखेरीस, या कंपनीच्या नेत्यांना मी भेटण्यास सुरुवात केली. जेव्हा माझ्या लक्षात आले, की ते मला आत्तापर्यंत भेटलेल्या व्यावसायिकांपैकी अतिशय बुद्धिमान, प्रेमळ, दयाळू, नैतिक, सदाचारी, आध्यात्मिक व व्यावसायिक असे लोक आहेत, तेव्हा मला एक प्रकारचा मानसिक धक्का बसला. एकदा मी स्वत:च्या पूर्वग्रहातून बाहेर आल्यानंतर आणि अशा लोकांना आवर्जून भेटू लागल्यानंतर अखेरीस मला असे वाटले, की मला या व्यवसायाचा गाभा सापडला आहे. तो जेव्हा हाती लागला, तेव्हा मी आश्चर्यचकित झालो.

सन १९७५ मधे, मी या व्यवसायाच्या पहिल्या मीटिंगला गेलो होतो. त्या वेळी मी त्याच्या साधारण कल्पनेशी अडखळलो; कारण या कल्पनेबाबत माझ्या मनाची दारे अगदी घट्ट बंद होती. आता वीस वर्षानंतर माझ्या दृष्टिकोनात पूर्ण बदल झालेला आहे.

लोक काही वेळा मला विचारतात, 'तुम्ही जर नेटवर्क मार्केटिंगमुळे श्रीमंत झालेला नाही, तर इतरांना संपत्ती उभारण्याचा मार्ग म्हणून नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय का सुचवता?'

खरे तर, मी माझी संपत्ती नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायातून मिळवलेली नाही म्हणूनच मी या व्यवसायाबद्दल अधिक वस्तुनिष्ठतेने विचार करतो. मी या व्यवसायाचे महत्त्व ओळखले ते तिऱ्हाईत म्हणून. तेही स्वत:ची संपत्ती उभारल्यानंतर व माझे आर्थिक स्वातंत्र्य स्थिर झाल्यानंतर.

आज जर मला ते करावे लागले आणि शून्यातून सुरुवात करावी लागली, तर जुना व्यवसाय उभारण्याऐवजी मी नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय उभा करून सुरुवात करीन.

तर नेटवर्क मार्केटिंग म्हणजे नक्की काय?

मी म्हटलेच आहे, की खरे तर मी नेटवर्क मार्केटिंगचा भाग कधीच नव्हतो. म्हणूनच मी या व्यवसायात असलेल्या एका व्यक्तीला या व्यवसायाचे अंतरंग दाखवण्यासाठी या पुस्तकाद्वारे बोलते केले आहे.

माझे मित्र जॉन फ्लेमिंग यांनी आपल्या आयुष्याचा आरंभ वास्तुरचनाकार (आर्किटेक्ट) म्हणून केला. (पूर्वी ते

सुप्रसिद्ध मियास वँडर रोहे यांच्याबरोबर काम करत असत) म्हणूनच नेटवर्क मार्केटिंगकडे पाहाण्याच्या त्यांच्या दृष्टिकोनाचे मला कौतुक वाटते. व्यवहार्य रचना व उपयुक्त बांधणी या व्यवसायाच्या दोन्ही बाजूंचा तोच ध्यास त्यांनी या व्यवसायात आणाला आहे. दुसऱ्या शब्दात टिकाऊ रचना उभारण्याचे मोल त्यांना पुरेपूर ठाऊक आहे.

या पानांमधून जॉन नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायातील त्यांचा चाळीस वर्षांचा अनुभव मांडणार आहेत. त्यांच्या मालकीची एक कंपनी ते स्वत: चालवतात. इतर कंपन्यांमधे ते महत्त्वाच्या पदांवर राहिलेले आहेत. यामध्ये या व्यवसायातील मोठ्या आणि नावाजलेल्या कंपनीत त्यांनी १५ वर्षे सेल्स स्ट्रॅटेजी ट्रेनिंग व डेव्हलपमेंटचे क्षेत्रीय उपाध्यक्ष व नंतर उपाध्यक्ष म्हणून काम केले आहे. ते व्यवसायाच्या ट्रेड ग्रुप्समधे सक्रिय सहभाग घेत असत. सन १९९७ मधे डायरेक्ट सेलिंग एज्युकेशन फाउंडेशनने त्यांचा सर्कल ऑफ ऑनर हा सर्वोच्च सन्मान देऊन गौरव केला. जॉन सध्या 'डायरेक्ट सेलिंग न्यूज' या व्यावसायिक प्रकाशनाचे प्रकाशक व मुख्य संपादक म्हणून काम करतात. हे डायरेक्ट सेलिंग आणि नेटवर्क मार्केटिंगच्या एक्झिक्युटिव्हजना अतिशय उपयुक्त आहे.

> रॉबर्ट : जॉन, हा प्रश्न ज्या वाचकांना कदाचित माहीत नसेल त्यांच्यासाठी, नेटवर्क मार्केटिंग म्हणजे काय आणि ते चालते कसे?
>
> जॉन : गेल्या शतकाच्या मध्यापासून नेटवर्क मार्केटिंग अस्तित्वात आहे. त्याची मूळ कल्पना साधी आणि अतिशय उत्तम आहे. आपली उत्पादने आणि सेवा लोकांपर्यंत पोहोचवण्यासाठी व्यावसायिक आडते आणि विक्रीचे विविध मार्ग, यांच्यावर भरमसाठ खर्च करण्यापेक्षा, हे काम ज्या सामान्यांना करायला आवडते, त्यांनाच करायला देऊन त्यांना मोबदला का देऊ नये?

नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी नेमके हेच करते. विक्रीतून मिळालेल्या प्रत्येक डॉलरचा काही भाग त्यांच्या स्वतंत्र प्रतिनिधींना दिला जातो. हे प्रतिनिधी स्वत: त्या उत्पादनांचे उत्साही आणि इमानी ग्राहकही असतात.

> रॉबर्ट : थोडा वेळ मी विरुद्ध बाजूला होतो. हे कसे काय होऊ शकते? मला असे म्हणायचे आहे, की सामान्य लोकांचा एक गट, जे कुशल विक्रेते नाहीत, ते खरेच विक्रीची चांगली पातळी गाठू शकतील? इतरांशी स्पर्धा करू शकतील का?
>
> जॉन : खरे तर या कल्पनेतील सौंदर्य येथेच आहे. एक लक्षात घे, प्रत्येक व्यावसायिक, हॉलिवुडचे निर्माते आणि प्रचंड मोठे कॉर्पोरेट्स यांना हे पक्के माहीत आहे, की विक्रीतील वाढीचा एकमेव शक्तिशाली प्रकार हा लोकांनी त्याविषयी एकमेकांशी बोलणे हाच आहे. म्हणून तर टीव्हीवरच्या जाहीरातींमधली मॉडेल्स खऱ्या आईसारखी, पत्नीसारखी, मित्रासारखी किंवा तुमच्या मुलांसारखी बोलतात. तोंडी प्रचाराची ती एक नक्कलच असते.

नेटवर्क मार्केटिंगमधे आम्ही हीच गोष्ट प्रत्यक्ष करतो. या मॉडेलची खरी शक्ती - रॉबर्ट ज्या विषयी तू बोलतोस, ती लीव्हरेज – आहे. कंपनीच्या प्रतिनिधींना त्यांनी विकलेल्या उत्पादनांवरच कमिशन मिळते असे नाही, तर इतरांनी, त्यांनी शिफारस केलेल्या आणि विकलेल्या उत्पादनांवरही त्यांना वाटा मिळतो. लोकांनी प्रत्यक्ष वा अप्रत्यक्ष रीतीनं घेतलेल्या उत्पादनांवर त्यांना फायदा मिळत राहातो.

हे खरंच उपयोगी ठरते? त्याचे उत्तर तुला माहीत आहे. थेट विक्री/नेटवर्क मार्केटिंग आज जगभरात ११० अब्ज डॉलर्स एवढी वार्षिक विक्री करतात. जी स्थूलमानाने पाकिस्तान, फिलीपिन्स किंवा न्यूझिलंडच्या अर्थव्यवस्थेएवढी होईल. (मी या व्यवस्थापनाच्या मॉडेलचे वर्णन नेहमी 'डायरेक्ट सेलिंग/नेटवर्क मार्केटिंग' करतो; कारण आज बहुसंख्य डायरेक्ट सेलिंग कंपन्या नेटवर्क मार्केटिंगच्या फोकसचा उपयोग करतात. या पुस्तकासाठी मात्र मी फक्त 'नेटवर्क मार्केटिंग' असा उल्लेख करेन.)

नेटवर्क मार्केटिंगमधून होणारी विक्री वाढतच असते, याचं आणखी एक कारण म्हणजे हे खरोखर विन-विन आहे. या पद्धतीमुळे कंपनीला बाजारातलं स्थान आणि ग्राहकांची समज या दोन्ही गोष्टी मोठ्या प्रमाणावर मिळतात. पारंपरिक विक्री पद्धतीने या गोष्टी मिळवणे खर्चिक आणि कठीण आहे. स्वतंत्र प्रतिनिधीला मोठा कॅशफ्लो निर्माण करण्याची संधी मिळते.

कशी? मौखिक प्रसिद्धी आणि वैयक्तिक संबंध यांना कामाला जुंपून तसेच कंपनीची उत्पादने आणि सेवा याचे

नेटवर्क उभारून.

रॉबर्ट, तुम्ही 'बी' क्वाड्रंट व्यवसायाबद्दल बोलता, जिथे कमीत कमी ५०० कर्मचारी असतात. नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये तुम्ही कर्मचारी नोकरीवर ठेवत नाही, तुम्ही व्यक्तींना जबाबदारी देता, जे सर्व स्वतंत्र प्रतिनिधी असतात. तिथेच आर्थिक चलनशास्त्र लागू होते. तुमचे स्वतंत्र प्रतिनिधींचे नेटवर्क ज्या वेळी ३००, ४०० किंवा ५०० असे बळकट होते, तेव्हा तुमच्याकडे तळमळीने काम करणारा मोठा गट असतो. तोच गट तुम्हाला उत्पन्न मिळवून देत राहातो.

नेटवर्क मार्केटिंगविषयी इतर काय म्हणतात

जॉन म्हणतात, मॉडेल शक्तिशाली आहे; कारण ते काम करते. असे मत असणारे फक्त आम्हीच आहोत असे नाही.

सुप्रसिद्ध व्यवस्थापन तज्ज्ञ आणि 'इन सर्च ऑफ एक्सलन्स' या बेस्ट सेलर पुस्तकाचे लेखक टॉम पीटर्स नेटवर्क मार्केटिंगचे असे वर्णन करतात, 'पन्नास वर्षांपूर्वी प्रॉक्टर अँड गॅम्बल आणि हार्वर्ड बिझिनेस स्कूलमधे आगमन झालेल्या 'आधुनिक' मार्केटिंग नंतरचा मार्केटिंगमधील पहिला खरा क्रांतिकारक बदल.'

नेटवर्क मार्केटिंगच्या उदयाला येणाऱ्या यशाबद्दल फोर्ब्स, फॉर्च्युन, न्यूजवीक, टाइम, यूएस न्यूज, वर्ल्ड रिपोर्ट, यूएसए टुडे, द न्यू यॉर्क टाइम्स आणि द वॉल स्ट्रीट जर्नल अशा नियतकालिकांमधे लिहिले गेले. पंधरा वर्षांपूर्वी या व्यवसायाला या नियतकालिकांनी एवढा वेळ दिला नसता. आता, नेटवर्क मार्केटिंगविषयी फॉर्च्युन च्या ताज्या अंकात काय म्हटले आहे ते पाहा.

आज, नेटवर्क मार्केटिंगला सर्वात जलद गतीने वाढणारे व्यवसायाचे एक मॉडेल म्हणून जगभरातील अनेक तज्ज्ञ आणि व्यवसायातील निपुण लोकांनी मान्यता दिलेली आहे.

'गुंतवणूकदारांचे स्वप्न... व्यवसायाच्या क्षेत्रातील उत्तम रीतीने जपलेले गुपित, अविचल वार्षिक वाढ, सशक्त कॅशफ्लो, गुंतवलेल्या भांडवलावर मिळणारा उच्च परतावा आणि जागतिक वाढीचा दीर्घ काळाचा संभव.'

वॉरेन बफे आणि रिचर्ड ब्रॉन्सन हेही काही अधिक वेगळे म्हणत नाहीत. बफे पिकअप व्हॅन चालवतात आणि ओमाहामधे राहातात. ब्रॉन्सन स्वत:ची विमान वाहतूक करतात आणि स्वत:च्या ब्रिटिश व्हर्जिन बेटावर राहातात. त्यांच्यात तीन गोष्टी सामाईक आहेत. ते दोघेही अब्जाधीश आहेत, दोघेही अत्यंत व्यवहारदक्ष आहेत आणि दोघांच्या मालकीच्या नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्या आहेत.

यातून काही ध्यानात येते आहे?

सिटीग्रुप, जॉकी, लॉ'रिएल, मार्स, रेमिंग्टन आणि युनिलिव्हर. त्यांच्यात काय सामाईक आहे याचा अंदाज घ्या. त्या सर्वांनी नेटवर्क मार्केटिंगच्या पाण्यात आपल्या पायाचे बोट बुडविलेले आहे - काही ठिकाणी (काही केसेसमधे) त्यांच्या पाश्र्वभागापर्यंत.

आज, नेटवर्क मार्केटिंगला सर्वात जलद गतीने वाढणारे व्यवसायाचे एक मॉडेल म्हणून जगभरातील अनेक तज्ज्ञ आणि व्यवसायातील निपुण लोकांनी मान्यता दिलेली आहे.

प्रकरण ८

हे उत्पन्नाविषयी नाही – उत्पन्न निर्माण करणाऱ्या मालमत्तेविषयी आहे

अनेक लोकांना नेटवर्क मार्केटिंगचे मूल्य समजत नाही, यात काही नवल नाही. त्याच्याशी संबंधित असलेल्यांनाही आपल्या हातात नक्की काय आहे, हे उमगत नाही.

नेटवर्क मार्केटिंग प्रेझेंटेशन ऐकण्यासाठी जेव्हा लोक जातात, तेव्हा नेहमी एक प्रश्न विचारला जातो, तो आहे 'मी या व्यवसायात सामील झालो, तर मला किती पैसे मिळतील?' यात काही आश्चर्यही नाही. आपल्या नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाविषयी सांगताना सांगणारेही तुम्ही दर महिन्याला किती पैसे मिळवाल, याबाबतच बोलतात.

लोकांना दरमहा किती उत्पन्न मिळेल हे जाणून घेण्याची इच्छा असते; कारण ते 'ई' किंवा 'एस' क्वाड्रंटमधे राहात असणाऱ्यांसारखा विचार करत असतात. ते सध्याच्या 'ई' किंवा 'एस' क्वाड्रंट उत्पन्नामध्ये भर एवढ्याच अर्थाने नेटवर्क मार्केटिंगकडे पाहातात.

नेटवर्क मार्केटिंगचे खरे मूल्य इथपर्यंतच मर्यादित नक्कीच नाही.

एक तास काम करा, एक डॉलर मिळवा. दोन तास काम करा दोन डॉलर मिळवा, उत्पन्न मिळवण्यातली अडचण म्हणजे ते कमालीचे मर्यादित असतं आणि एकरेषीय असतं, ते तुमच्यावर अवलंबून असतं. म्हणजेच तुम्ही कधीच थांबू शकत नाही. मी पूर्वीच सांगितल्याप्रमाणे हा एक सापळाच आहे. बहुसंख्यांना त्याची आपसूक जाणीव होते. पण या सापळ्याच्या बाहेर पडायचे असेल, तर अधिक उत्पन्न मिळवायला हवे, हे आपले गृहीत पूर्वापार आहेच. अधिक उत्पन्न मिळवणे म्हणजे वेळ आणि मिळणाऱ्या पैशांच्या चक्रातच फिरत राहाणे, ही वस्तुस्थिती बदलत नाही. पुन्हा एकदा सांगतो, अधिक उत्पन्न मिळवणे म्हणजे फास आवळणे.

'बी' आणि 'आय' क्वाड्रंट हे अधिक उत्पन्न मिळवण्यासाठी नसतात, तर ते अधिक उत्पन्न निर्माण करणाऱ्या मालमत्तेच्या मालकीसाठी असतात.

तुमच्या घराविषयीचे सत्य

बहुसंख्य लोक ज्या गोष्टींचा मालमत्ता म्हणून विचार करतात त्या खऱ्या मालमत्ता नसतात. त्या कर्ज असतात.

एखादी गोष्ट मालमत्ता आहे की, कर्ज हे कॅशफ्लोवरून स्पष्ट होते. कुठल्यातरी संदिग्ध मूल्यावरून नाही. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे, तर ती मालमत्ता तुमच्या खिशात पैसे आणते, की तुमच्या खिशातले पैसे काढून घेते आहे, हे पाहाणे महत्त्वाचे. प्रत्येक मालमत्ता एकतर तुमच्यासाठी पैसे निर्माण करेल किंवा तुमच्याकडील पैसे काढून घेईल. ती तुमच्यासाठी पैसा निर्माण करत नसेल, तर ती मालमत्ता नाही, देणं आहे.

गेली कित्येक वर्ष घराचा उपयोग एटीएमसारखा केला जातो. त्या घरावर कर्ज काढून क्रेडिट कार्डावरील कर्ज फेडले जाते किंवा सुटीवर खर्च केला जातो, एसयूव्ही विकत घेतली जाते. असे काहीही असू शकते. कदाचित तुम्हीही हे केले असेल. तुम्ही हे करता; कारण घर ही मालमत्ता आहे, असे तुम्ही मानता. पण ते दार-खिडक्या, सज्जा असलेलं क्रेडिट कार्ड असतं.

मालमत्ता म्हणजे काय हे मी स्पष्ट करतो.

बहुसंख्य लोक याविषयी इतके गोंधळलेले असतात, की ते प्रगतीत मागे राहातात. ते डिक्शनरी शोधतात. मग त्यांना शोध लागतो, की मालमत्ता म्हणजे 'मोल असलेली वस्तू.' यातला एक शब्द अवघड आहे. तो म्हणजे मोल. मी तुम्हाला एक प्रश्न विचारतो :

तुमच्या घराचे मोल काय?

तुम्ही उत्तर देण्यापूर्वी मी तोच प्रश्न दुसऱ्या पद्धतीने विचारतो :

तुमचे घर तुम्हाला प्रत्येक महिन्याला किती उत्पन्न देते?

'नाही, खरेतर मीच त्याच्यावर स्वच्छता, दुरुस्ती इत्यादींसाठी खर्च करतो,' हे तुमचे उत्तर असण्याची शक्यता अधिक आहे.

तंतोतंत बरोबर. म्हणूनच तुमचे घर ही तुमची मालमत्ता नसते. ते कर्ज असते.

तुम्ही म्हणता, 'एक मिनिट थांबा. माझ्या घराची किंमत २० लाख आहे.'

खरेच? केव्हा? तुम्ही ते केव्हा विकले? भविष्यातील कोणत्यातरी क्षणी. मग तुम्ही कोठे राहाल? त्या घराच्या विक्रीतून आलेल्या पैशांतून राहाण्यासाठी तुम्ही नवे घर घेणार आहात? अर्थातच! मग मूल्य कोठे आहे? तुमच्या हातात पडणारे, तुम्हाला योग्य/अयोग्य ठरविण्याचा अधिकार असलेले आणि तुम्हाला आवडेल तिथे गुंतवणूक करता येऊ शकणारे उत्पन्न कुठे आहे? ते तिथे नाही. नसतेच. तुमचे घर हे तुमची मालमत्ता नसते, ते जमिनीतील भगदाड असते, ज्यात तुम्ही पैसा ओतत असता.

जमिनीतील भगदाड आणि मालमत्ता हा फरक करायचा कसा?

डिक्शनरीमधील व्याख्या क्षणभर विसरून जा. आपण वास्तव जगासंबंधी बोलूया. मालमत्ता ही अशी एखादी गोष्ट आहे, जी तुमच्यासाठी काम करते म्हणून तुम्हाला उर्वरित आयुष्यात काम करावे लागत नाही. माझे गरीब वडील नेहमी म्हणत असत, 'नोकरीसाठी काम करा.' माझे श्रीमंत वडील म्हणत, 'मालमत्ता उभी करा.'

'बी' क्वाड्रंटमधे राहाण्याचा फायदा हा आहे, की तुम्ही जेव्हा एखादा उद्योगधंदा उभा करता, तेव्हा तुम्ही मालमत्ता उभी करत असता.

आमच्या रिच डॅड व्यवसायाची ऑफिसेस जगभर आहेत. मी काम करत असेन किंवा झोपलेलो असेन किंवा गोल्फ खेळत असेन, मला धनादेश येतच राहातात. हेच आहे अप्रत्यक्ष, उरलेले उत्पन्न. मी नोकरीसाठी खूप काम करणार नाही, मी मालमत्ता उभारणीसाठी खूप काम करेन. त्याचे अगदी साधे कारण आहे, मी श्रीमंत लोकांसारखा विचार करतो, कामगार वर्गासारखा नाही.

त्याचे कारण उद्योगधंद्याची मालकी असणे म्हणजे मालमत्तेची मालकी असणे. जेव्हा तुम्ही एखादा नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय उभा करता, तेव्हा फक्त जगण्याची कौशल्ये शिकता असे नाही, तर तुम्ही स्वत:साठी खरी मालमत्ता उभी करता. नोकरीत तुम्ही उत्पन्न मिळवता. नेटवर्क मार्केटिंगमधे त्याऐवजी तुम्ही मालमत्ता उभी करता आणि ती उत्पन्न निर्माण करते -तुमचा उद्योगधंदा.

मी पैसे मिळवून देणाऱ्या गोष्टींतच गुंतवणूक करतो. ती गुंतवणूक माझ्यासाठी पैसे मिळवत असेल, तर ती मालमत्ता. ती जर माझ्याकडूनच पैसे घेत असेल, तर ते कर्ज. माझ्याकडे दोन पोर्शे गाड्या आहेत. माझ्यासाठी त्या कर्ज आहेत; कारण मी त्यांचा मालक असलो, तरी त्या माझ्या खिशात पैसे टाकत नाहीत. त्या माझ्या खिशातून पैसे काढून घेतात. हे रॉकेटचे विज्ञान नाही.

पहिल्या क्रमांकाची मालमत्ता ही व्यवसाय आहे. दुसऱ्या क्रमांकाची रिअल इस्टेट आहे. रिअल इस्टेटबाबतही तुम्हाला कॅशफ्लो आणि भांडवली नफा यांच्यातील फरक समजायला हवा. बहुसंख्य लोकांना दोन्हीतील फरक समजत नाही. जेव्हा ते गुंतवणूक करतात, तेव्हा ते भांडवली नफ्यासाठी करत असतात. ते म्हणतात, 'माझ्या घराची किंमत वाढली, कारची किंमत वाढली.' हा भांडवली नफा आहे, कॅशफ्लो नव्हे.

स्थावर मालमत्तेच्या मालकीचा हेतू ती मालमत्ता म्हणून ठेवण्याचा असतो, फायद्यासाठी विकण्याचा नसतो. तुम्ही जर स्थावर मालमत्तेचा एखादा तुकडा एक लाख डॉलर्सला विकत घेतला आणि काही काळाने दोन लाख डॉलर्सला विकला, तर ती मालमत्ता नव्हे. तुम्ही फक्त एक लाख डॉलर्सचा भांडवली नफा मिळवला. याचा अर्थ पैसे मिळवण्यासाठी तुम्हाला ती मालमत्ता गमवावी लागली. हे म्हणजे पैशांसाठी दुभती गाय विकणे आहे. मी ती गाय स्वत:कडे ठेवून दुधाची विक्री करणे अधिक पसंत करेन.

नोकरीची ही सर्वांत मोठी अडचण आहे. नोकरी ही मालमत्ता नाही. तुम्ही ती ई-बेवर बेवर विकू शकत नाही, ती भाड्याने देऊ शकत नाही. तुम्हाला त्याच्याकडून लाभांश मिळत नाही. तुमच्या आयुष्यातील उत्तम वर्षे, खरेतर दशके तुम्ही मालमत्ता उभारण्यासाठी का खर्च करत नाही, असा प्रश्न मला अनेकदा पडतो. अगदी स्पष्टपणे सांगायचे, तर तुम्ही मालमत्ता उभी करता; पण दुसऱ्या कोणासाठी तरी; स्वत:साठी नाही.

चुकूनही गैरसमज करून घेऊ नका. तुम्ही जेव्हा नोकरी करता, तेव्हा तुम्ही मालमत्ता उभी करत असता, फक्त ती तुमची नसते.

चांगली नोकरी असणे हे स्वाभाविकरीत्याच मूल्यवान आहे. ही कल्पना आपल्यावर बिंबवली गेलेली असते;

पण त्याला काहीही किंमत नसते. अगदी शून्य किंमत असते आणि तुमच्या जखमेवर मीठ चोळण्यासाठी नोकरीपासून तुम्हाला मिळणाऱ्या उत्पन्नावर इतर कोणत्याही उत्पन्नावर लावला जातो त्यापेक्षा अधिक दराने कर लावला जातो. तुमच्या विरुद्ध ढीगच्या ढीग सजवून ठेवलेला असतो, तरीही 'ई' क्वाड्रंटमधील 'सुरक्षितता व सुनिश्चितते'साठी काही लोक ही किंमत मोजायला तयार असतात.

नेटवर्क मार्केटिंग हे उत्पादनं विकण्याविषयी किंवा उत्पन्न मिळण्याविषयी नाही

नेटवर्क मार्केटिंगबद्दल सर्वांत मोठा लोकप्रिय गैरसमज हा आहे, की हा विक्रीचा व्यवसाय आहे; पण विक्री म्हणजे अधिक उत्पन्न मिळवणे आहे. अडचण हीच आहे, तुम्ही उद्योग थांबवलात की उत्पन्न थांबते.

विक्रेत्याला नोकरी असते. तुम्ही जर एखाद्या डिपार्टमेंटल स्टोअरमधे काउंटरच्या मागे काम करत असाल, तर तुम्ही 'ई' क्वाड्रंटमधे आहात. तुम्ही स्वत:साठी व्यवसाय करत असाल, इन्शुरन्स किंवा घरे किंवा दागिने, तुम्ही 'एस' क्वाड्रंटमधे आहात; पण कोणत्याही पद्धतीत तुम्ही नोकरीच करता आणि तुमचे काम विक्री करण्याचे आहे.

त्याने तुमची संपत्ती किंवा स्वातंत्र्य उभारले जात नाही.

तुम्हाला दुसरी नोकरी नको आहे, तुम्हाला दुसरा पत्ता हवा आहे जो 'बी' क्वाड्रंटमधील असेल.

> जॉन : रॉबर्ट हे अगदी बरोबर आहे. लोक नेहमीच हे गृहीत धरतात, की या व्यवसायात यशस्वी होणे म्हणजे 'भरपूर विक्री करणे'; पण तुम्ही तुमचे उत्पादन किंवा सेवा यांच्या विक्रीमध्ये खूप चांगले असणे, ही नेटवर्क मार्केटिंगची अटच नाही. तुम्ही यात कितीही चांगले असा किंवा बरे असा, (बहुतांश लोकांना आपण यात चांगले नाही, असे वाटत असते आणि ते खरेही आहे.) येथे तुम्हाला उत्पन्न मिळतच राहाते.
>
> शेवटी काहीही झाले, तरी एका दिवसात खूप तास असतात.

नेटवर्क मार्केटिंगचा मुख्य मुद्दा हा आपले उत्पादन वा सेवा विक्री नसून नेटवर्क उभारणी आहे. हे एकाच उत्पादन किंवा सेवेचे प्रतिनिधित्व करणारे लोकांचे सैन्यच असते. ते सैन्य ते उत्पादन किंवा सेवा इतरांपर्यंत पोहोचवते.

खूप उत्पादन विकणे हे तुमचे किंवा कोणा एका व्यक्तीचे ध्येय नसते. अनेक लोकांना त्यांचे उत्तम ग्राहक बनवणे, वाजवी संख्या असलेल्या ग्राहकांना आपला माल विकणे, सेवा देणे, इतरांनाही ते काम करण्यास प्रवृत्त करणे आणि इतरांनाही त्याची माहिती देऊन आपल्यात सामील करून घेणे, हे या व्यवसायाचे ध्येय असते.

आपलीही स्वतंत्र प्रतिनिधींची फळी असावी, अशी इच्छा करणे आणि त्या दृष्टीने पावले टाकणे महत्त्वाचे. तुम्ही एकदा का हे केलेत, की तुम्हाला काय मिळेल माहीत आहे? तुम्हाला मिळेल एक मालमत्ता, जी तुमच्यासाठी उत्पन्न निर्माण करेल. अप्रत्यक्ष उत्पन्न!

प्रकरण १३ मधे मी जॉनना, नेटवर्क मार्केटिंग हे विक्री किंवा विक्रेता याच भोवती फिरत का नाही, याचे अधिक स्पष्टीकरण देण्यास सांगेन. मला आशा आहे की तुम्ही त्यावर पूर्ण लक्ष केंद्रित कराल; कारण ती गुरुकिल्ली आहे जी बहुसंख्य लोकांना मिळत नाही. आता मला एक महत्त्वाचा मुद्दा अधोरेखित करायचा आहे, तो म्हणजे 'नेटवर्क मार्केटिंग हे अधिक उत्पन्न मिळवण्याविषयी नसून, मालमत्ता उभारणीविषयी आहे.'

प्रत्यक्षात एकाच वेळी आठ मालमत्ता उभारणीविषयी ते आहे. पुढील प्रकरणांमधे आपण त्यांच्यावर दृष्टिक्षेप टाकणार आहोत.

प्रकरण ९

मालमत्ता १ : वास्तव जगातील व्यवसाय शिक्षण

मला एक कबुलीजबाब द्यायचा आहे. मी सावकाश वाचणारा आहे. मी खूप वाचन करतो; पण मंदगतीने. मला तो विषय समजून घेण्यासाठी ते पुस्तक दोनदा किंवा तीनदा वाचावे लागते. एवढंच काय, मी फार चांगले लिहूही शकत नाही. खरे तर मी शाळेत असताना लिखाणाच्या परीक्षेत दोनदा नापास झालो होतो.

तुम्हाला हे विरोधी नाही वाटत? हा 'क' दर्जाचा विद्यार्थी, जो शाळेत लिहिण्याच्या परीक्षेत दोनदा अयशस्वी झाला, जो आजही फारसे चांगले लिहीत नाही, त्याची सात पुस्तके न्यूयॉर्क टाइम्सच्या 'बेस्ट सेलर' यादीत होती.

माझा मुद्दा एवढाच आहे, की चांगली श्रेणी मिळणे म्हणजे सर्वकाही नाही.

मला चुकीचे समजू नका. मी शिक्षणाची किंमत कमी करत नाही. माझा शिक्षणावर विश्वास आहे. खरे तर, शिक्षणाविषयी माझ्या भावना तीव्र आहेत. जीवनात यशस्वी होण्यासाठी जे शिकण्याची गरज आहे, ते शिकवणारे, ते खरे शिक्षण. त्यावरच मी विश्वास ठेवतो.

मी जेव्हा स्वत:चा नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय उभारावा अशी शिफारस करतो, तेव्हा त्यामागे तुम्ही अनेक उत्कृष्ट आणि जीवन बदलणाऱ्या उत्पादनांचे प्रतिनिधित्व करता, तुम्ही उत्पन्नाचा मार्ग निर्माण करता किंवा तुम्ही आर्थिक स्वातंत्र्याकडे जाता, एवढेच कारण नसते.

होय, ती उत्पादने नेहमीच उत्कृष्ट असतात आणि होय, संपत्ती उभारण्यासाठी तुम्हाला खरा मार्ग दाखवण्याच्या या मार्गाच्या क्षमतेचे मोल मी खूप मानतो. तरीदेखील तुम्हाला मिळणारे हे फायदे खूप महत्त्वाचे नाहीत, असेही मला वाटते. नेटवर्क मार्केटिंगमुळे प्रत्यक्ष अनुभवातून व्यवसाय शिक्षण घेता येते आणि माझ्या दृष्टीने हेच पहिल्या क्रमांकाचे मूल्य आहे.

शिक्षणाचे तीन प्रकार

आर्थिकदृष्ट्या यशस्वी राहायचे असेल, तर तुम्हाला पुस्तकी, व्यावसायिक आणि आर्थिक शिक्षण यांतील वेगवेगळ्या प्रकारच्या शिक्षणाची गरज असते.

पुस्तकी शिक्षण तुम्हाला वाचावे कसे, लिहावे कसे आणि गणित कसे सोडवावे याचे शिक्षण देते. हे खूप महत्त्वाचे शिक्षण आहे. शिक्षणाच्या या पातळीवर मी व्यक्तिश: फारशी चांगली प्रगती करू शकलो नाही. मी म्हटले तसे, आयुष्यातील बहुसंख्य काळ मी 'क' दर्जाचा विद्यार्थी होतो. त्याचे साधे कारण म्हणजे जे शिकवले जात होते, त्यात मला फारसा रस नव्हता.

व्यावसायिक शिक्षण पैशासाठी काम कसे करावे ते शिकवते. दुसऱ्या शब्दात ते तुम्हाला 'ई' आणि 'एस' क्वाड्रंटमधे राहाण्यासाठी शिकवून तयार करते. माझ्या तरुणपणी हुशार मुले डॉक्टर, वकील, अकाउंटंट होत असत. इतर मुले व्यवसाय शिक्षण देणाऱ्या महाविद्यालयांना जात. जे त्यांना वैद्यकीय साहाय्यक, प्लंबर्स, बिल्डर्स, इलेक्ट्रिशियन आणि ऑटोमोबाइल मॅकॅनिक होण्याचे शिक्षण देत असत.

मी इथेही श्रेष्ठ ठरलो नाही. पुस्तकी शिक्षणात फारशी प्रगती न केल्यानं मला डॉक्टर, वकील किंवा अकाउंटंट होण्यासाठी प्रोत्साहन दिले गेले नाही. याऐवजी मी जहाजावरील अधिकारी, त्यानंतर हेलिकॉप्टर वैमानिक झालो. मरिन कॉर्पस्साठी व्हिएतनाममधे काम केले. २३ वर्षांचा झाल्यानंतर, मी दोन व्यवसाय केले. एक म्हणजे जहाजावरील अधिकारी आणि दुसरा वैमानिक. या दोन्हीपैकी मी एकाचाही उपयोग पैसा मिळवण्यासाठी केला नाही.

आर्थिक शिक्षणात तुम्ही पैशासाठी काम करण्याऐवजी पैशाने तुमच्यासाठी कसे काम करावे हे शिकवले जाते. तुम्हाला असे वाटेल, की बिझनेस स्कूलमधे तुम्हाला आर्थिक शिक्षण मिळालेले आहे; पण बहुतेकदा तसे घडलेले नसते. सामान्यत: बिझनेस स्कूल्स हुशार मुलांना निवडतात आणि श्रीमंत लोकांसाठी व्यावसायिक एक्झिक्युटिव्ह म्हणून प्रशिक्षित करतात. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे, तर विद्यार्थ्यांना ते 'ई' क्वाड्रंटमधील वरच्या वर्गातील जीवनासाठी प्रशिक्षित करतात; पण शेवटी ते 'ई' क्वाड्रंटच असते.

मी व्हिएतनाममधून परत आल्यानंतर एमबीए करण्याचा विचार करत होतो. श्रीमंत वडिलांनी मला तो विचार मनातून काढून टाकायला लावला. ते म्हणाले, 'पारंपरिक पद्धतीने तुला जर एमबीएची पदवी मिळाली, तर

श्रीमंतांचा कर्मचारी म्हणून तुला प्रशिक्षण मिळेल. तुला जर स्वत:ला श्रीमंत करायचे असेल, तर तुला अशा पुस्तकी शिक्षणाची गरज नाही. तुला गरज आहे ती वास्तव जगातील आर्थिक शिक्षणाची.'

महत्त्वाची कौशल्ये

उद्योजक असणे आणि 'बी' क्वाड्रंट उद्योगधंदा उभारणे हे सहजसोपे नाही. प्रत्यक्षात मी असे खरे मानतो, की 'बी' क्वाड्रंटमधील व्यवसायाची उभारणी हे सर्वांत कठीण आव्हान आहे. 'ई' आणि 'एस' क्वाड्रंटमधे अधिक लोक असण्याचे कारण हेच, की 'बी' क्वाड्रंटपेक्षा हे क्वाड्रंट कमी मागणी असणारे असतात. ते जर सहजतेचे असते, तर प्रत्येकाने ते केले असते.

तुम्हाला जर व्यवसायात यशस्वी व्हायचे असेल, तर काही तांत्रिक कौशल्ये शिकणे गरजेचे असते. जे कदाचित तुम्ही पारंपरिक पद्धतीमध्ये शिकलेले नसता.

उदाहरणार्थ, व्यवस्थित रचनात्मक कामाची आणि स्वत:चा मार्ग स्वत:च आखण्याची क्षमता.

तुम्हाला जे वाटते त्यापेक्षा हे मोठे आहे. नेटवर्क मार्केटिंगच्या जगात लोक जेव्हा येतात, तेव्हा ते एक प्रकारच्या सांस्कृतिक धक्क्याचा अनुभव घेतात. त्यांनी काय करायचे आहे, हे आतापर्यंत सांगितले जाते. त्याची त्यांना सवय असते. 'ई' क्वाड्रंटमधे तुम्ही खूप काम केले, तरीही ध्येय ठरविणे, कृती करण्याचा आराखडा तयार करणे, तुमची कार्यक्रमपत्रिका तयार करणे, तुमच्या वेळेचे व्यवस्थापन करणे आणि उत्पादक कृतींची कार्यवाही करणे या गोष्टींचा अजिबात अनुभव नसतो.

अनेक लोकांकडे ही मूलभूत कौशल्ये नसतात, हे धक्कादायक आहे. धक्कादायक; पण आश्चर्य वाटण्यासारखे नाही. काही झाले तरी 'ई' क्वाड्रंटमधे, तुम्हाला याची गरज नसते. तुम्ही जर 'बी' क्वाड्रंटमधे प्रवेश करणार असाल, तर ही तुमच्यासाठी वैकल्पिक गोष्ट नाही. चेकबुक नीट राखणे, आर्थिक आराखडा तयार करणे व वार्षिक अहवाल वाचण्याइतकीच ती महत्त्वाची कौशल्यं असतात.

करविषयक फायदे व ते शिकवत असलेले धडे

व्यवसायांना टॅक्सविषयक महत्त्वाचे फायदे मिळतात, ही गोष्ट नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये नवीन असलेल्या लोकांना धक्कादायक वाटते.

श्रीमंत लोकांना मिळणाऱ्या करविषयक अनेक फायद्यांची, जे त्यांना स्वत:ला मिळत नसतात, अनेकांना अंधुक कल्पना असते. फक्त आयुष्यभर ते 'ई' क्वाड्रंटमधे राहिलेले असल्याने हे फायदे काय आहेत आणि ते कसे काम करतात, याविषयीची सर्वसाधारण कल्पना नसते. म्हणून नवीन व्यवसायाच्या पहिल्याच दिवशी त्यांना हे जाणवते, की तेच करविषयक फायदे त्यांनाही मिळू शकतात. त्यामुळे खूप मोठी रक्कम त्यांच्या खिशात शिल्लक राहाते. ही जाणीव झाल्यावर त्यांना धक्काच बसतो.

करविषयक धोरणात जे नुकतेच बदल घडले आणि छोटे व्यावसायिक व स्वयं रोजगारासाठी विम्याचे जे प्रकार तयार करण्यात आले आहेत, त्यामुळे प्रतिस्पर्धी आणि मोठ्या कंपन्या देऊ करतात त्यापेक्षा अधिक चांगल्या फायद्याच्या योजना ते स्वत: निर्माण करू शकतात. नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय तुमच्या फावल्या वेळात सुरू करून आणि तुमची नोकरी चालू ठेवून तुम्हाला श्रीमंत लोकांना करांचे जे फायदे मिळतात, ते फायदे तुम्हाला मिळायला सुरुवात होते. एखादी व्यक्ती अर्धवेळ व्यवसाय करून इतर कर्मचाऱ्यांपेक्षा अधिक कर वजावट घेऊ शकते.

घरातील कार्यालय | गाड्या पेट्रोल मायलेज | घरातील संगणक | इंटरनेट टेलिकॉम | प्रवास जेवण हॉटेल | वैयक्तिक प्रॉडक्टचा वापर

एकदा तुम्ही घरगुती नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय सुरू केला, की वर दर्शवलेल्या काही उदाहरणांवर तुम्ही खर्च केलेला असेल, तर ती कायदेशीर वजावट मिळू शकते.

सूचना : ही यादी स्पष्टीकरणासाठी दिलेली आहे. तुम्हाला त्याचा फायदा घ्यायचा असल्यास तुमच्या कर सल्लागाराशी सल्लामसलत करावी.

उदाहरणार्थ, तुम्ही कारचा खर्च, पेट्रोल, काही जेवणे आणि करमणूक यावर वजावट मिळवू शकाल. अर्थात, तुमचे आत्ताचे उत्पन्न, व्यवसाय यांवर काही गोष्टी आधारित असतात. तुम्हाला कोणकोणते फायदे मिळू शकतात, हे पाहाण्यासाठी सीए किंवा कर सल्लागाराचा सल्ला घेणे गरजेचे आहे. आणखी एक महत्त्वाचे म्हणजे त्या सल्लागाराचा मोबदल्यावरही तुम्हाला वजावट मिळते. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे, तर सरकारला कमीत कमी कर देण्यासाठी तुम्ही घेतलेल्या व्यावसायिक सल्ल्याच्या खर्चावरही सरकार तुम्हाला करात वजावट देते.

नेटवर्क मार्केटिंगचे हे एक सौंदर्य आहे, की ते गूढ गोष्टींवरील बुरखा दूर करते आणि 'बी' क्वाड्रंटमधील जीवन दाखवण्यास सुरुवात करते.

नव्या व्यवसायाच्या पहिल्याच दिवसापासून करबचत होते, त्यातून फायदा होतो, हा माझा महत्त्वाचा मुद्दा नाही. 'बी' क्वाड्रंटमधे वातावरण कसे असते, याचा असंख्य लोकांना सुगावाही लागत नाही. तो पडदा दूर करणे, हा माझा मुद्दा आहे.

इथे जे करविषयक फायदे मिळतात त्याबद्दल कळल्यानंतर बहुसंख्य लोकांना धक्का बसतो. त्याचे कारण बहुसंख्य लोकांसाठी 'बी' क्वाड्रंट हे गमावलेल्या अटलांटिस खंडासारखे असते. नेटवर्क मार्केटिंगचे हे एक सौंदर्य आहे, की ते गूढ गोष्टींवरील बुरखा दूर करते आणि 'बी' क्वाड्रंटमधील जीवन दाखवण्यास सुरुवात करते.

तुमच्या वास्तव जगातील व्यावसायिक शिक्षणात तुमचे स्वागत!

जीवनाची कौशल्यं

जेव्हा व्यावसायिक यशाची निर्मिती घडवायची असते, तेव्हा ती तांत्रिक कौशल्यांइतकी साधी गोष्ट नसते. 'बी' क्वाड्रंटमध्ये यशस्वी होण्यासाठी जीवनाची कौशल्ये अधिक महत्त्वाची आहेत. जीवनात दीर्घकालीन यशस्वी होण्यासाठी तुमची कौशल्ये, शिक्षण, तुमचे अनुभव आणि तुमचे वैयक्तिक चारित्र्य, ही गुरुकिल्ली आहे.

उदाहरणार्थ, स्वत:वरील संशय, बुजरेपणा आणि नाकारले जाण्याची भीती या गोष्टींवर मात कशी करायची हे मला शिकावे लागले होते. दुसरे वैयक्तिक प्रगतीचे कौशल्य मला शिकावे लागले होते, ते म्हणजे अपयशी ठरल्यानंतर परत कसे उभे राहायचे आणि पुन्हा नव्याने सुरुवात कशी करायची. 'बी' क्वाड्रंटमधे जर यशस्वी व्हायचे असेल, मग तो कोणताही व्यवसाय असो जसे नेटवर्क मार्केटिंग, फ्रँचायझी किंवा उद्योगाची सुरुवात, त्यासाठी वैयक्तिक स्वभाव वैशिष्ट्यांमध्ये आणि कौशल्यांमध्ये भर घालावी लागते.

या गोष्टी आपण शाळेत शिकत नाही, कामाच्या ठिकाणीही शिकत नाही. लहानाचे मोठे होताना बहुतेकांना घरीही या गोष्टी शिकवल्या जात नाही. या साऱ्या कुठे शिकता येतील? जगाच्या पाठीवर कुठे बरं तुम्हाला असा व्यवसाय मिळेल, जो तुमच्या शिक्षणासाठी आणि वैयक्तिक वाढीसाठी आपल्या वेळेची गुंतवणूक करतो आणि त्याच्याबरोबर तुम्हाला व्यवसाय उभा करण्यासही मदत करतो?

तर नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये :

जॉन : रॉबर्ट, हे फार रंजक आहे. तुम्ही नेहमी व्यवसायाचे शिक्षण हा या व्यवसायाचा पहिल्या क्रमांकाचा फायदा म्हणून सांगता, मला हा चांगला मुद्दा वाटतो. पुष्कळदा लोक नेटवर्क मार्केटिंगच्या माध्यमातून जो अनुभव मिळतो, त्याच्या साहाय्याने कौशल्ये शिकतात आणि आपले विचार व दृष्टिकोन अधिक प्रगल्भ करतात. जे कदाचित त्यांना एरवी मिळू शकले नसते.

लोकांना भीतीवर मात कशी करावी, संपर्क कसा ठेवावा, इतर लोक 'नाही' म्हणतात त्या मागील मनाची प्रवृत्ती समजून घेणे, नकार मिळाल्यानंतर चिकाटी कशी ठेवावी आणि वास्तव जगातील आव्हाने कशी पेलावीत, हे सर्व नेटवर्क मार्केटिंग शिकवते.

नेटवर्क मार्केटिंग शिकवते, ती वास्तव जगातील काही महत्त्वाची कौशल्ये खालीलप्रमाणे :

- यशाबद्दलचा कल
- यशासाठी तयार होणे
- वैयक्तिक भय, संशय आणि आत्मविश्वासाचा अभाव यावर मात करणे
- नाकारले जाण्याच्या भीतीवर मात करणे
- संवादाची कौशल्ये
- लोकसंपर्काची कौशल्ये
- वेळेच्या व्यवस्थापनाची कौशल्ये
- जबाबदारीची कौशल्ये
- व्यवहार्य ध्येय ठेवणे
- पैशाच्या व्यवस्थापनाची कौशल्ये
- गुंतवणुकीची कौशल्ये

चांगल्या नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्या याच्यासाठी प्रशिक्षणाचा भरीव कार्यक्रम देतात आणि मला हे मान्य आहे, की याप्रकारचे शिक्षण निर्विवादपणे अनमोल आहे.

खरे तर, तुम्हाला खूप पैसे देऊनसुद्धा अशाप्रकारचे प्रशिक्षण इतरत्र कोठेही मिळणार नाही आणि असे शिक्षण, की जिथे शिकण्यासाठी तुम्हाला पैसे मिळतात.

नेटवर्क मार्केटिंगमधे एक सर्वत्र आढळणारा वाक्प्रचार आहे, 'हा व्यवसाय असा आहे 'कमवा आणि शिका '. हा फार चांगला वाक्प्रचार आहे; कारण तो या व्यवसायाच्या महत्त्वाच्या मुद्यावर जोर देतो.'

ज्या लोकांना नोकरदारांची कौशल्ये शिकण्याऐवजी उद्योजकांची वास्तव जगातील कौशल्ये शिकायची आहेत, त्यांच्यासाठी नेटवर्क मार्केटिंग हे वास्तव जगातील व्यावसायिक शाळा आहे.

> नेटवर्क मार्केटिंगमधे प्रशिक्षण हे तात्त्विक भूमिकेपेक्षा अधिक आहे, ते प्रयोगशील आहे. तुम्ही अगदी वरपर्यंत पोहोचा अथवा न पोहोचा, येथे तुम्ही पैसे मिळवलेले असतात किंवा त्या मार्गावर असता. उर्वरित आयुष्यासाठी मिळालेले प्रशिक्षण हे खूप मोलाचे आहे. अनेक लोकांचा इतर व्यवसायात शेवट होतो. मात्र, नेटवर्क मार्केटिंगचा अनुभव आणि प्रशिक्षण घेतलेले यशस्वी होतात.

येथे तोच खरा मुद्दा आहे. गेल्या दशकभर मी या व्यवसायाची शिफारस करतो आहे, त्याचे मोठे कारण हेच आहे. जेव्हा तुम्ही एखाद्या चांगल्या नेटवर्क मार्केटिंग कंपनीत सामील होता, तेव्हा ते तुम्हाला चालण्यासाठी मार्ग आखून देतात एवढेच नाही, तर यशस्वी होण्यासाठी आवश्यक असणारी कौशल्ये आणि गुणांची वाढ करण्यासाठी आधारसुद्धा देतात.

ज्या लोकांना नोकरदारांची कौशल्ये शिकण्याऐवजी उद्योजकांची वास्तव जगातील कौशल्ये शिकायची आहेत, त्यांच्यासाठी नेटवर्क मार्केटिंग हे वास्तव जगातील व्यावसायिक शाळा आहे.

प्रकरण १०

मालमत्ता २ : वैयक्तिक प्रगतीचा फायदेशीर मार्ग

'कियोसाकी, तुम्ही थोडे हळवे झाला आहात,' वैयक्तिक प्रगतीचा फायदेशीर मार्ग वगैरे काय सांगता आहात. मला अशा समोरासमोर भेटणाऱ्या गटांची गरज नाही. मला माझ्या गरजा भागवायच्या आहेत. मला संपत्ती उभी करायची आहे. मला 'कुमबाया' गायचे नाही,' असे काहीसे विचार कदाचित तुमच्या मनात येत असतील.

मी हळवा झालेलो नाही. मी फक्त वास्तववादी झालो आहे. श्रीमंत होणे म्हणजे स्लॉट मशीनमधे ५० सेंट टाकून नशीब आजमावणे नाही. तुम्हीसुद्धा पूरक उत्पन्नाचा एक नवीन मार्ग म्हणून याकडे पाहात नाही. तुम्ही खरे तर तुमच्या मुख्य मूल्यांमधे बदल करत आहात. हे तुम्ही जे करत आहात, त्यात बदल करण्याविषयी नाही, तर खऱ्या अर्थाने तुम्ही कोण आहात त्यातील बदलावषयी आहे.

माझा मित्र डोनाल्ड ट्रम्प हा आज अब्जाधीश आहे; पण एक वेळ अशी आली होती, की रियल इस्टेटचे मार्केट कोसळल्यावर तो सर्व गमावून बसला होता. तो त्याच्या ९२ लाख डॉलर्स कर्जाच्या अनुभवाबद्दल सांगतो. 'मी रस्त्यावरील एका भिकाऱ्याच्या जवळून गेलो आणि माझ्या लक्षात आले, की तो ९२ लाख डॉलर्सने माझ्यापेक्षा मोठा होता.' तरीही लवकरच तो उच्चस्थानावर आला; कारण तो ट्रम्प आहे . अधिक बिनचूकपणे सांगायचे, तर तो ट्रम्प झाला आहे.

माझाही अनुभव असाच होता. मी तिसाव्या वर्षी लक्षाधीश झालो होतो. दोन वर्षांनी माझी कंपनी कफल्लक झाली. व्यवसाय गमावणे हा काही फार सुखद अनुभव नव्हता; पण ते एक मोठे शिक्षण होते. मी त्या काही वर्षांत खूप शिकलो. व्यवसायाविषयी आणि त्यापेक्षा अधिक स्वत:बद्दल शिकलो.

या अध:पातानंतर श्रीमंत डॅड मला म्हणाले, 'पैसा आणि यश तुम्हाला मग्रूर आणि मूर्ख बनवते. आता थोडी गरिबी आणि नम्रता पाठीशी असल्याने तू पुन्हा एकदा विद्यार्थी होऊ शकतोस.' ते अगदी बरोबर होते. अनुभवातून मी जे काही धडे शिकलो, हे काळाच्या ओघात अनमोल सिद्ध झाले आहेत. जगभर पसरलेला व्यवसाय उभा करणे आणि गमावणे याने मला वास्तव जगातील शिक्षण दिले, शेवटी श्रीमंतही केले. त्याहीपेक्षा अधिक महत्त्वाचे म्हणजे त्या शिक्षणामुळे मी स्वतंत्र झालो. या शिक्षणाच्या दरम्यान मी सर्वांत मोठी गोष्ट शिकलो, ती व्यवसाय किंवा पैशांबद्दल नव्हती तर माझ्याबद्दल होती.

मला जॉनला याविषयी एक प्रश्न विचारायचा आहे. मी जो विचार करतो आहे, तेच त्याचे उत्तर असेल, तर मला जे काही म्हणायचे आहे, त्याचा अर्थ तुम्हाला समजेल.

रॉबर्ट : जॉन, या नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायात येणाऱ्या प्रत्येकाला सारख्याच पातळीवरील यश मिळणार नाही हे उघड आहे. तुमच्या अनुभवावरून नेटवर्क मार्केटिंगमधे काही लोक यशाची जी अपेक्षा ठेवतात, त्या पातळीवर पोहचण्यास अपयशी ठरतात, याचे पहिल्या क्रमांकाचे कारण कोणते?

जॉन : वेगवेगळ्या लोकांनी यशाची व्याख्या वेगवेगळी असते. जे एखाद्या व्यक्तीला महत्त्वाचे वाटते, ते दुसऱ्या व्यक्तीला वाटेलच असे नाही. काही लोक त्यांच्या सध्याच्या उत्पन्नाच्या मिळणाऱ्या आधारातच समाधानी असतात, त्याच वेळी दुसरे कोणी व्यावसायिक संधीच्या शोधात असतात. अशी संधी, जी उत्पन्नाची क्रियाशक्ती आणि जीवनशैलीचे साधन यात बदल घडवू शकेल. तुम्हाला अपयशाची व्याख्या ढोबळमानानेच करावी लागेल. दरमहा एक हजार डॉलर्स उत्पन्न मिळवणे, हे मोठा उद्योग उभारण्याच्या प्रयत्नात असणाऱ्यासाठी अपयश आहे. तेच एका आईसाठी मोठे यश असेल; कारण तिचे ध्येय हे घरखर्चाला हातभार लावण्याचे असेल.

आपल्याला हे माहीत असते, की ध्येयाची पर्वा न करता जे नेटवर्क मार्केटिंगमधे चिकाटी धरतात त्यांचा नैसर्गिक कल अधिक चांगले होण्याचा असतो. खरेतर, लोक जेव्हा सोडून जातात, तेव्हाच ते अपयशी असतात असे मी मानतो.

हे समजून घेण्यासाठी थोडे तपशीलात जाऊ. एखादी व्यक्ती कंपनी सोडते किंवा नाही, या गोष्टी एवढी ती साधी गोष्ट नाही, म्हणजे राजीनामा द्यायचा आणि 'मी बाहेर पडलो आहे' असे

जाहीर करायचे. हा विषय व्यवसाय सोडण्याचा नसून तुम्हाला स्वत:ला सोडण्याचा आहे.

मी अगदी असाच विचार केला होता. मी पुस्तकाच्या सुरुवातीलाच म्हटले होते. हे तुम्ही जो व्यवसाय करत आहात तो बदलण्याविषयी नसून तुमच्यात बदल करण्याविषयीसुद्धा आहे. मी तुम्हाला परिपूर्ण व्यवसाय दाखवू शकतो; पण तुम्हाला व्यवसाय वाढवायचा असेल, तर तुम्हालाही वाढावे लागेल.

तुमच्यातील जिंकणारा आणि तुमच्यातील गमावणारा

जॉन यांनी आत्ता दोन शब्दांचे वर्णन केले. एक आहे'सोडून जाणारा ', दुसरा आहे 'गमावणारा '.

आपल्या प्रत्येकाच्या आत एक जिंकणारा आणि एक गमावणारा असतो. त्यात माझासुद्धा समावेश आहे. माझ्यातही एक जिंकणारा आणि एक गमावणारा आहे. ते एकमेकांशी स्पर्धा करत असतात. बहुसंख्य लोक आयुष्यात खरे यशस्वी होण्याऐवजी 'फक्त तगतात'; कारण त्यांच्यातील गमावणाऱ्याची त्यांच्यावर सत्ता असते. मी असे करत नाही. मी माझ्यातील जिंकणाऱ्यास आग्रहाने जिंकण्यास सांगतो.

गमावणारा बोलत आहे हे तुम्ही कसे ओळखता? 'ते मला परवडणार नाही', 'हे फारच जोखमीचे आहे' किंवा 'मी अपयशी झालो तर,' असे म्हणणारा गमावणारा असतो. जिंकणारा जोखीम पत्करायला तयार असतो. गमावणारा फक्त सुरक्षितता आणि निर्भयता याचाच विचार करतो.

हे उपरोधिक आहे. गमावणारा सुरक्षितता आणि निर्भयता याविषयी वायफळ बडबड आणि तक्रारी करत असतो. त्याचा शेवट होतो तो कधीच वास्तविक सुरक्षित आणि निर्भय नसलेल्या कारकीर्दीतल्या जीवनात रुतून बसण्यात. एखाद्या कार्पोरेशनसाठी तुम्ही आठवड्यातील ४८ तास नोकरी करता आणि तेच कॉर्पोरेशन पुढील काही वर्षांत कदाचित टाळेबंदी करेल, यात कोणती सुरक्षितता? किंवा तुटपुंजी रक्कम ४०१ (के) प्लॅनमध्ये अडकवायची जी म्युच्युअल फंड शोषून घेतो आणि बुडतो किंवा एखाद्या फंडात ज्याचे व्यवस्थापन आर्थिक सल्लागार करत असतो, जो प्रत्यक्षात तुमचा बर्नी मॅडोफ असतो.

आपल्या प्रत्येकात एक जिंकणारा आणि हरणारा असतो, एक श्रीमंत मनुष्य आणि एक गरीब मनुष्य असतो, एक काम करणारा असतो आणि एक कोचावर बसणारा असतो. हीच लढाई आहे. नेटवर्क मार्केटिंगमधे तुमच्यातील श्रीमंत माणूस जागा करण्यासाठी व त्याची दखल घेण्यासाठी मदत केली जाते. तुमच्या हरणाऱ्या मित्रांची अशी इच्छा असते, की तुम्ही कोचावरच राहावे आणि ४८ तास काम करून सुरक्षित राहावे. तुम्ही ते केले, की त्यांना वेगळे काही करावे लागत नाही. नेटवर्क मार्केटिंग तुम्हाला स्वस्थ बसू देत नाही. तुम्ही वरच्या पायरीवर जावे, एकएक पायरी पार करावी, तुमच्या आत्तापर्यंतच्या इतिहासापलीकडे जाऊन अधिक यशस्वी व्हावे, हे नेटवर्क मार्केटिंगचे लक्ष्य असते.

'मला हे परवडणार नाही' किंवा 'ते खूप खर्चिक आहे' किंवा 'मला फक्त फायदे हवे आहेत, मला एवढे कष्ट करायचे नाहीत किंवा जोखीम घ्यायची नाही, असे म्हणणे सोपे आहे', ही वाक्ये हरणाऱ्याची आहेत.

याबद्दल वाईट वाटायचे कारण नाही. आपल्या प्रत्येकात एक हरणारा असतो. माझ्यातही एक आहे आणि अगदी थोड्या वेळासाठी का होईना; पण तो माझ्यावर मात करत असतो. मी रोज सकाळी ती निवड करतो. या सकाळी कोण जागृत झाला आहे, श्रीमंत मी का गरीब मी? जिंकणारा, की हरणारा? ही माझी लढाई आहे.

खरे तर आपल्या सर्वांच्या आतमधे सर्व वृत्तींची पात्रे असतात. आपण कोण होणार आहोत याचा संपूर्ण वर्णपट असतो. मला अशी व्यक्ती हवी होती जिचे वैवाहिक जीवन समाधानी आहे, ज्याने जगाला मदत केली आहे आणि ज्याचा कल आध्यात्मिक स्वातंत्र्याकडे आहेत.

प्रत्येक वेळी आपण जेव्हा आपल्या भयाला, संशयाला किंवा खचलेल्या आत्मसन्मानाला जिंकू देतो. अशा वेळी हरणारा उदय पावतो आणि वर्चस्व गाजवतो. आपला दृष्टिकोन इतरांना सांगणे, मन वळवणारी गोष्ट सांगणे म्हणजे तुमच्यातील हरणाऱ्याकडे दुर्लक्ष करण्यास शिकणे आणि जिंकणाऱ्याला पृष्ठभागावर येऊ देणे.

बहुसंख्य लोकांकडे परिस्थितीचा तटस्थतेने विचार करणे, निराशा दूर करणे, सिंहावलोकन करणे ही क्षमता नसते. या कौशल्याचे त्यांना प्रशिक्षण मिळालेले नसते. ही कौशल्ये खूप महत्त्वाची असतात. 'बी' क्वाड्रंटवर प्राविण्य मिळवलेल्या व्यक्तींची असतात. हे उद्योजकाप्रमाणे विचार करण्यासारखे आहे. हा सर्वांत महत्त्वाचा गुण तुम्ही स्वत:च्या नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय उभा करून शिकू शकता.

मला हे करण्यास दोन वर्ष लागली. झेरॉक्स कॉर्पोरेशनमधील नोकरी सुरू केली, त्या वेळी हे बदल होऊ लागले

होते. मी माझ्यातील जिंकणाऱ्याला वाढू दिले. ती दोन वर्षं सरता सरता मी नोकरीवरून काढले जाण्याच्या परिस्थितीपर्यंत आलो होतो. सुदैवाने तेव्हाच माझा आत्मविश्वास वाढण्यास सुरुवात झाली. माझी विक्री वाढली आणि पुढील दोन वर्षांच्या आत मी कायम पहिल्या किंवा दुसऱ्या क्रमांकावर होतो.

नेटवर्क मार्केटिंग तुमच्यातील भयास तोंड देण्यास, त्यावर विजय मिळवण्यास आणि तुमच्यातील जिंकणाऱ्यास समोर आणण्याची संधी देते.

माझा आत्मसन्मान वाढविणे हे माझ्यासाठी पगारापेक्षा अधिक महत्त्वाचे होते. आत्मविश्वास आणि आत्मसन्मान यांची पुन्हा उभारणी करणं हे माझ्यासाठी अत्यंत मौल्यवान होते. त्यांनी मला लाखो डॉलर्स मिळवण्यास मदत केली. त्याच्यासाठी मी झेरॉक्स कॉर्पोरेशन आणि तेथील कर्मचाऱ्यांचा अत्यंत आभारी आहे, ज्यांनी मला माझ्यातील संशय आणि भय यांवर मात करण्यास शिकवले. मी नेटवर्क मार्केटिंगची जोरदार शिफारस करतो; कारण हा व्यवसाय तुमचा आत्मविश्वास बळकट करणारा आणि स्वत:ला जोखण्याची संधी देणारा आहे. अशीच संधी मला झेरॉक्स कॉर्पोरेशनने दिली होती.

नेटवर्क मार्केटिंग तुमच्यातील भयास तोंड देण्यास, त्यावर विजय मिळवण्यास आणि तुमच्यातील जिंकणाऱ्यास समोर आणण्याची संधी देते.

गैरसमज नको, तुम्ही फक्त नेटवर्क मार्केटिंगमधे सामील झाला आहात आणि स्वत:चा व्यवसाय उभा करायला सुरुवात केली आहे याचा अर्थ असा नाही, की तुम्ही हरणाऱ्याला मागे टाकले आहे. तुमचे खरे स्वातंत्र्य उभारण्यास अनेक वर्षं लागतील. आपण या देशात स्वातंत्र्याविषयी खूप बोलतो; पण जोपर्यंत तुम्हाला आर्थिक स्वातंत्र्य मिळत नाही, तोपर्यंत खरे स्वातंत्र्यही मिळत नाही.

मी जन्मलो तेव्हा माझ्याकडे काहीही नव्हते. मी अनेक वेळा संपत्ती मिळवली आणि गमावली. म्हणूनच गमावल्यावर काय वाटते याची मला जाणीव आहे. त्या कठीण काळात हरणाऱ्याला सारे ताब्यात घेणे सोपे असते. कधीकधी अशीही वेळ येते, की तुम्हाला आपली परीक्षा घेतली जात आहे असे वाटते. जेव्हा तुमचे मित्र सांगू लागतात, 'मी तुला सांगितले होते' आणि तुमचे कुटुंबीय कानात कुजबुजत असतात, 'तुला असे नाही वाटत का तू तुझ्या छोट्या नोकरीसाठी अधिक शक्ती खर्च करावी आणि ते नेटवर्क मार्केटिंग सोडून द्यावेस?'

मी ठामपणे सांगतो, की अशीही एक वेळ येईल, जेव्हा तुम्हाला हरणारा भुरळ पाडू लागतो. तसे होऊ देऊ नका.

जिंका.

भरारी घेण्याची शाळा

सगळे सुरवंट फुलपाखरू होण्यापूर्वी कोष तयार करतात. फ्लाइट स्कूल हा माझा कोष होता. कॉलेज पदवीधर म्हणून मी तेथे प्रवेश घेतला आणि व्हिएतनामाला जाण्यास तयार असणारा वैमानिक म्हणून बाहेर पडलो.

मी जर एखाद्या नागरी फ्लाइट स्कूलमधे दाखल झालो असतो, तर मला शंका आहे की वैमानिक असूनसुद्धा मी युद्धासाठी सज्ज झालो असतो का? आम्हाला लष्करी वैमानिक म्हणून जे शिकावे लागते, ते नागरी वैमानिकापेक्षा वेगळे असते. कौशल्ये वेगळी असतात. प्रशिक्षणाचा जोर वेगळा असतो. प्रशिक्षण संपल्यानंतर युद्धावर जाण्याचे सत्यही वेगळेच असते.

फ्लोरिडा येथील प्राथमिक फ्लाइट स्कूलमधून उत्तीर्ण होण्यास मला दोन वर्ष लागली. मला माझे 'पंख' मिळाले आणि पुढील प्रशिक्षणासाठी कॅम्प पेंडलटोन, कॅलिफोर्निया येथे बदली करण्यात आली. तेथील प्रशिक्षणातील काठिण्य उत्तरोत्तर वाढत गेले. कॅम्प पेंडलटोन येथे उड्डाणापेक्षा युद्धाचे शिक्षण अधिक दिले गेले.

आम्ही फ्लाइट स्कूलमधून पायलट म्हणून बाहेर पडल्यानंतर आम्हाला व्हिएतनामच्या तयारीसाठी एक वर्षाचा अवधी दिला गेला. आम्ही त्या वेळी सतत उड्डाणे करत होतो. ती आमची मानसिक, भावनिक, शारीरिक आणि आध्यात्मिक परीक्षेची स्थिती होती.

कॅम्प पेंडलटोन येथील प्रशिक्षणास आठ महिने झाल्यानंतर माझ्या आत काहीतरी बदल घडला. एका उड्डाणाच्या वेळी, मी युद्धावर जाण्यास तयार असलेला वैमानिक झालो. त्या वेळेपर्यंत मी मानसिक, शारीरिक आणि भावनिक उड्डाण करत होतो. काही लोक त्याला 'यांत्रिक उड्डाण' म्हणतात. त्या उड्डाणात माझ्यात आध्यात्मिक

बदल घडला. ते उड्डाण इतके वेगळे होते, की माझ्या मनातील सर्व संशय आणि भय माझ्या मार्गातून दूर फेकले गेले. माझ्यातील शुद्ध मानवी चैतन्याने माझा ताबा घेतला. उड्डाण करणे माझा स्वत:चा एक भाग झाला. विमानात असताना घरात असण्याची व नि:शब्दतेची जाणीव होत होती. विमान हे माझ्या शरीराचा एक भाग होते. मी व्हिएतनामला जाण्यास तयार होतो.

मला भीती वाटत नव्हती असे नव्हे. मला अजूनही युद्धावर जाण्याची तीच भीती वाटत होती. मृत्यूची भीती किंवा त्याहूनही वाईट म्हणजे अपंग होण्याची भीती. फरक हा होता, की आता मी युद्धावर जाण्यास तयार होतो. माझ्यातील आत्मविश्वास भीतीपेक्षा मोठा होता.

व्यावसायिक व्यक्ती आणि गुंतवणूकदार होण्याची माझी कार्यपद्धती ही युद्धावर जाण्यास तयार असणारा वैमानिक होण्याच्या कार्यपद्धती सारखीच होती. मला अचानकपणे एका गुणाचा शोध लागला. ज्याचा उल्लेख नेहमी 'उद्योजकतेचा आत्मा' असा केला जातो. तत्पूर्वी मला व्यवसायात दोनदा अपयश आले होते. हाच आत्मा मला, शेवटी कितीही कठीण असले, तरी कॅशफ्लो क्वाड्रंटच्या नकाशावर 'बी' आणि 'आय' या बाजूंना ठेवतो. 'ई' आणि 'एस' ची सुरक्षितता व समाधान त्यांच्याकडे जाण्याऐवजी मी 'बी' आणि 'आय' बाजूलाच राहातो.

मी असे म्हणेन, की 'बी' क्वाड्रंटमधे सुखकारक वाटण्यासाठी जो आत्मविश्वास लागतो तो मिळवण्यासाठी मला पंधरा वर्षं लागली. तुम्ही माझ्यापेक्षा भाग्यवान आहात. तुम्हाला एवढा वेळ खर्च करायची गरज नाही किंवा मी ज्या अपयशातून बाहेर आलो आणि धडपड केली त्याची गरज तुम्हाला लागणार नाही. तुम्ही त्याच प्रकारचे जीवन बदलणारे शिक्षण येथेच तुमच्या स्वत:च्या फ्लाइट स्कूलमधे - नेटवर्क मार्केटिंगमधे घेऊ शकता.

व्यावसायिक कौशल्यांनी माझे जीवन कसे बदलले

मी आता तुमच्याशी सैनिकी प्रशिक्षण आणि व्हिएतनामच्या जंगलात युद्धाच्या वातावरणात उड्डाण करायला शिकणे याविषयी बोललो. मला तुम्हाला वृत्तीला धार लावण्याच्या गोष्टीविषयी सांगायचे आहे. ही युद्धक्षेत्रावरील नाही, तर प्रेमाच्या क्षेत्रातील आहे.

मी जर वास्तव जगातील व्यावसायिक कौशल्ये शिकण्यासाठी स्वत:च्या शिक्षणाच्या कडक प्रकारामधून गेलो नसतो, तर स्वत:च्या स्वप्नातील मुलीशी लग्न करू शकलो असतो की नाही, याविषयी शंकाच आहे; पण मी ते केले.

मी जेव्हा किमला प्रथम भेटलो तेव्हा माझ्या मनात विचार आला, की ती जगातील सर्वांत सुंदर स्त्री आहे. तिच्याशी बोलण्याच्या कल्पनेने मी भयभीत आणि नि:शब्द झालो होतो. व्यावसायिक प्रशिक्षणाने मला अपयश आणि नाकारले जाण्याच्या भीतीवर मात करण्यास शिकवले होते. ते प्रशिक्षण आता फळास येणार होते. खोलीत मागे लपून राहून दुरूनच विस्फारलेल्या डोळयांनी तिच्याकडे पाहात राहाणे मी पूर्वी केले असते, त्याऐवजी मी धीटपणे पुढे गेलो आणि म्हणालो, 'हाय'.

किम वळली आणि तिचे सुंदर हास्य चमकले आणि मी प्रेमात पडलो. ती अगदी माझ्या स्वप्नातली मुलगी होती. मी तिला बाहेर जाण्याविषयी विचारले, तेव्हा ती नाही म्हणाली.

पूर्वीचा रॉबर्ट कियोसाकी खचून गेला असता आणि आपला पराभव मान्य केला असता; पण व्यावसायिक प्रशिक्षणामुळे मी निर्भय बनलो होतो. मी धैर्य गोळा केले आणि पुन्हा एकदा तिला बाहेर जाण्याविषयी विचारले. ती पुन्हा एकदा 'नाही' म्हणाली. आता माझ्या आत्मविश्वासाला तडा गेला होता आणि पुरुषी अहंकार निष्प्रभ होऊ लागला होता. तरीही मी तिला पुन्हा एकदा बाहेर जाण्याविषयी विचारले. पुन्हा एकदा उत्तर आले 'नाही'.

हे सहा महिने चालू होते. प्रत्येक वेळेस ती 'नाही' म्हटल्यानंतर मी माझ्या जखमी अहंकाराला कुरवाळण्यासाठी लपत असे. मी आतल्या आत जखमी होत होतो. मी जर स्वत:वरील संशयावर कशी मात करायची हे शिकलो नसतो, तर तिला सहा महिने विचारत राहिलो नसतो. मी विचारत राहिलो आणि सरतेशेवटी ती 'होय' म्हणाली. त्यानंतर आम्ही एकत्रच आहोत.

ही रॉबर्ट आणि किमच्या प्रियाराधनाची गोष्ट नाही. मी यातून एक महत्त्वाचा मुद्दा सांगू पाहातोय. तो उद्योगधंदा किंवा पैशांचा नाही. तुम्ही पैसे मिळवता किंवा कारकीर्द उभी करता, तसेच तुम्ही आपले विधिलिखितही बदलत असता. घडवत असता.

प्रकरण ११

मालमत्ता ३ : मित्रांचे वर्तुळ ज्यांची स्वप्नं आणि मूल्यं तुमच्यासारखी असतात

हे जरा पेलण्यास कठीण वाटेल; पण तुम्हाला जर तुमच्या आयुष्यात वेगळी अर्थव्यवस्था निर्माण करायची असेल, तर तुम्हाला नवीन नोकरी मिळवण्याची जेवढी गरज असेल त्यापेक्षा अधिक गरज नवीन मित्र मिळविण्याची आहे. का? कारण आताचे मित्र तुमच्यावर प्रेम करत असले, ते चांगल्या मनोवृत्तीचे असले, तरी ते तुम्हाला आहे तिथेच बसवून ठेवत असतील.

तुम्ही हे कदाचित ऐकले असेल, की तुमचे उत्पन्न तुमच्या पाच खास मित्रांच्या सरासरी उत्पन्नाएवढे असण्याचा कल असतो. 'एकाच प्रकारचे पक्षी थवा करून राहातात,' हा वाक्प्रचारही तुम्ही ऐकला असेल, यात शंका नाही. हे श्रीमंत, गरीब आणि मध्यमवर्गीय यांबाबतही खरे आहे. दुसऱ्या शब्दात, श्रीमंत लोकांचे नेटवर्क श्रीमंत लोकांबरोबर, गरिबांचे इतर गरीब लोकांबरोबर नेटवर्क असते आणि मध्यमवर्गीय मध्यमवर्गीयांच्या अवतीभवती असतात.

माझे श्रीमंत डॅड नेहमी म्हणत असत, 'तुम्हाला जर श्रीमंत व्हायचे असेल, तर तुम्ही अशा लोकांबरोबर मिसळायला हवे जे श्रीमंत आहेत किंवा तुम्हाला श्रीमंत होण्यात मदत करतील.'

जे लोक आर्थिकदृष्ट्या त्यांना मागे खेचतात त्यांच्याच अवतीभवती असंख्य लोक राहात असतात आणि त्यांच्याचबरोबर नेटवर्किंग करत असतात. नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायात तुम्ही अशा लोकांबरोबर असता, जे तुम्हाला श्रीमंत होण्यास मदत करतात. तुम्ही स्वत:ला हे विचारा, 'मी ज्या लोकांबरोबर वेळ खर्च करतो त्यांनी मी श्रीमंत व्हावे म्हणून स्वत:ला वाहून घेतले आहे का? किंवा त्यांना मी खूप कष्ट करणारा माणूसच राहायला हवं आहे?'

वयाच्या १५ व्या वर्षी मला याची जाण होती, की मला आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र व्हायचे आहे आणि ते करण्याचा एक मार्ग होता तो म्हणजे मला आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र होण्यास जे मदत करणारे आहेत त्यांच्याशी नेटवर्क कसे ठेवायचे हे शिकणे. मी विचार करून ठरवले, की मी अशा मित्रांशी मैत्री करण्याचा प्रयत्न करीन ज्यांना मी एखाद्या श्रीमंताचा निष्ठावान कर्मचारी होण्याऐवजी मी श्रीमंत होण्यातच रस आहे.

हा आयुष्य बदलणारा क्षण होता. हा काही सहजसोपा निर्णय नव्हता; कारण १५ व्या वर्षी, मला मी कोणाबरोबर वेळ घालवतो आणि मी कोणत्या शिक्षकांचे ऐकायचे याविषयी खूप काळजी घेणे आवश्यक होते. तुम्ही जर स्वत:चा व्यवसाय उभा करण्याचा नीट विचार करत असाल, तर तुम्ही कोणाबरोबर वेळ घालवत आहात आणि तुमचे शिक्षक कोण आहेत याविषयी जाणीव असणे गरजेचे आहे. ही निर्णायक विचारार्ह गोष्ट आहे.

झेरॉक्समधून बाहेर पडल्यानंतर, मला काही मित्रांपासून दूर राहाण्याचा निर्णय घ्यावा लागला. ती सर्वांत कठीण गोष्ट होती. माझे बहुसंख्य मित्र आणि कुटुंब 'ई' क्वाड्रंटमधे होते. माझ्यापेक्षा त्यांची मूल्ये वेगळी होती. ते सुरक्षितता आणि नियमित मिळणाऱ्या पगाराला किंमत देत असत आणि मी मोकळेपणा व आर्थिक स्वातंत्र्याला किंमत देत असे. यामुळे माझा निर्णय दु:खद अनुभव होता; पण मोठे व्हायचे असल्यामुळे हा निर्णय घेणे आवश्यक होते.

नेटवर्क मार्केटिंगमधे असेच काही अनुभवास येते. तुम्हाला असे आढळून येईल, की नेटवर्क मार्केटिंग सुरू करण्याचा निर्णय तुमच्या काही मित्रांना समजला नसेल किंवा त्यांना त्याविषयी काहीच वाटत नसेल. काहीजण तुम्हाला नाउमेदही करण्याचा प्रयत्न करतील. काही मित्र तुम्हाला वेडा ठरवतील, जाहिरातीवर फसणारा साधाभोळा माणूस समजतील किंवा तुम्ही मोठी चूक करत आहात असे म्हणतील. तुम्हाला काही मित्र गमवावे लागतील. मी हे वाक्य लिहीत असताना अडखळतो आहे; कारण ते कटू वाटते. ते कटूच आहे, ते सत्य आहे.

या साऱ्याचा नेटवर्क मार्केटिंगशी काहीही संबंध नाही. तुम्ही 'ई' किंवा 'एस' क्वाड्रंटमधून 'बी'क्वाड्रंटकडे वळता आहात. हे वाचायला वाटते तितके सोपे नाही. क्वाड्रंट बदलणे हे देश बदलणे, धर्म बदलणे किंवा आपला पक्ष बदलण्याएवढे अवघड आहे.

नेटवर्क मार्केटिंग तुम्हाला फक्त व्यवसाय शिक्षण देते असे नाही, तर ते तुम्हाला नव्या मित्रांचे नवे जगही

इंग्लिश कवी जॉन डोन लिहितात, 'कोणताही माणूस बेट नाही, तो स्वत:च स्वत:पुरता नसतो. प्रत्येक माणूस हा एका खंडाचा तुकडा असतो. मुख्य भागाचा एक भाग.' त्यांनी हे फार पूर्वी १६२३ मधे लिहिले होते आणि आश्चर्यकारकरीत्या एकमेकांशी जोडले गेलेल्या आजच्या जगात हजार वेळा ते खरे आहे. तुम्ही वेगळे राहून श्रीमंत होऊ शकत नाही. तुम्ही ज्या लोकांच्या समाजात वावरत असता, बोलत असता, काम करत असता आणि खेळत असता, जवळ जवळ त्यांच्यासारखे तुम्ही असता.

जॉन : जीवनात प्रत्येक ठिकाणी हे खरे आहे. विशेषत: नेटवर्क मार्केटिंगच्याबाबत ते जास्त निगडित आहे. तुम्ही जेव्हा नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय उभा करत असता, तेव्हा तुम्ही स्वत:ला नव्या मित्रांशी जोडता. असे मित्र जे तुमच्याप्रमाणेच नवीन मूल्ये आणि व्यावसायिक कौशल्ये शिकत आहेत.

नेटवर्क मार्केटिंगचा हा मोठा फायदा आहे. जे लोक बढती किंवा पगारवाढीसाठी तुमच्याशी स्पर्धा करत आहेत, अशा लोकांचा गराडा सभोवती असण्यापेक्षा व्यवसायात यशस्वी होण्यासाठी तुमच्या इतक्याचउत्सुक किंवा आतुर व्यक्तींनी तुमचा भवताल भरून असतो, तितकेच तेही असतात; कारण तुमचे यश हे त्यांचेही यश असते. त्यापैकी काहीजण तुमचे चांगले मित्र होण्याची शक्यताही अधिक आहे.

खरे तर डायरेक्ट सेलिंग असोसिएशन (डीएसए)च्या अनुसार नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्यांसाठी काम करणारे हे स्वत:च्या उत्पन्नापेक्षाही आपल्या नेटवर्कच्या वृद्धीला , जास्त प्राधान्य देतात.

नेटवर्क मार्केटिंग तुम्हाला फक्त व्यवसाय शिक्षण देते असे नाही, तर ते तुम्हाला नव्या मित्रांचे नवे जगही देते. असे मित्र ज्यांची आणि तुमची दिशा व मूल्ये सारखीच आहेत.

जॉन ज्या मैत्रीविषयी बोलत आहेत ती माझ्या मते सर्वोत्तम व्यवसाय प्रशिक्षणासारखीच अनमोल आहे.

आज माझे मित्र चारही क्वाड्रंटमधे आहेत; पण मी ज्यांच्यामध्ये जास्त वावरतो आणि ज्यांच्यासोबत वेळ घालवणे माझ्यासाठी खूप काही आहे, ते 'बी' आणि 'आय' क्वाड्रंटमधे आहेत.

आणि जाता जाता, झेरॉक्समधे माझे जे मित्र मागे सोडले त्यांचं काय? आजही ते माझे चांगले मित्र आहेत. ते माझे नेहमीच चांगले मित्र असतील; कारण माझ्या स्थित्यंतराच्या काळातपण ते माझ्यासोबत होते. माझ्यासाठी तो काळ पुढील वाटचालीचा होता. हा तुमचा काळ जर पुढे जाण्याचा असेल आणि 'बी' क्वाड्रंट जर तुम्हाला खुणावत असेल, तर नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायात सामील होण्याची आणि नवीन मित्रांना भेटण्यास सुरुवात करण्याची कदाचित तुमची इच्छा असेल.

प्रकरण १२

मालमत्ता ४ : तुमच्या स्वत:च्या नेटवर्कची शक्ती

१९९० च्या दशकात जेव्हा मी व्यवसायाच्या या प्रकारामध्ये मनापासून लक्ष घातले, तेव्हा माझ्या मनात 'नेटवर्क' या शब्दाविषयी कुतुहल निर्माण झाले. अतिशय साधा शब्द आहे हा; पण मला आठवतंय, श्रीमंत डॅड नेहमी या शब्दाचा आदर राखत.

थॉमस एडिसन हे माझ्या श्रीमंत डॅडचे नायक होते. लोक आज एडिसन यांचे स्मरण करतात, ते विजेचा दिवा शोधून काढणारे म्हणून. हे खरे नाही. एडिसन यांनी विजेच्या दिव्याचा शोध लावला नाही. मग त्यांनी काय केले? तर त्यामध्ये सुधारणा घडवून तो पूर्ण निर्दोष केला. त्याच्याहीपेक्षा महत्त्वाचे म्हणजे या शोधाचे व्यवसायात परिवर्तन कसे करायचे, हे त्यांनी शोधून काढले.

शालेय शिक्षणातून बाहेर पडल्यानंतर (कारण त्यांच्या शिक्षकांना वाटत होते, की इथे यशस्वी होण्यासाठी ते पुरेसे हुशार नाहीत), एडिसन यांनी रेल्वेत मासिके आणि कँडी विकण्याची नोकरी केली. लवकरच त्यांनी स्वत:चे वृत्तपत्र छापण्यास सुरुवात केली आणि एक वर्षाच्या आतच त्यांच्या वृत्तपत्राबरोबर कँडी विकण्यासाठी त्यांनी मुलांची एक टीम नोकरीला ठेवली. कर्मचारी असण्याकडून ते व्यवसाय मालकापर्यंत गेले.

उत्पादनात सामर्थ्य नसते, सामर्थ्य असते ते नेटवर्कमधे. तुम्हाला श्रीमंत व्हायचे असेल, तर एक सामर्थ्यवान, टिकाव धरून राहू शकणारे आणि वाढत राहाणारे नेटवर्क निर्माण करण्यासाठी मार्ग शोधणे, ही सर्वांत चांगली व्यूहरचना आहे.

तरुण एडिसन वृत्तपत्र विकता विकता बेचैन झाले आणि ते मोर्स कोड कसे पाठवायचे आणि स्वीकारायचे हे शिकले, म्हणजे त्यांना टेलिग्राफ ऑपरेटरची नोकरी मिळाली असती. लवकरच ते त्या विभागातील सर्वोत्तम टेलिग्राफ ऑपरेटर झाले आणि इथेच ते लक्षाधीश होण्याचे रहस्य शिकले. हे काम करताना त्यांनी टेलिग्राफचा हा शोध एवढ्या मोठ्या व्यावसायिक यशात कसा बदलला हे पाहिले. त्यांना हेही समजले, की लाइन्स, खांब, कुशल लोक आणि रिले स्टेशन अशी निश्चित प्रणाली त्यासाठी काम करत होती. ते नेटवर्कचे सामर्थ्य होते.

एडिसन यांनी विजेच्या दिव्याविषयी अनेक प्रयोग केले. त्यातील तार अधिक परिपूर्ण केली, त्यामुळे तो दिवा व्यावहारिक झाला. एडिसन या शोधासाठी प्रसिद्ध असले, तरी त्यांना प्रखर बुद्धिमत्तेची चमक दिसते, ती घरोघर वीज पोचवणाऱ्या विजेच्या तारा टाकणारी कंपनी स्थापन केली, त्यात एडिसन यांच्या कंपनीचे नाव होते 'जनरल इलेक्ट्रिक'. या कंपनीमुळेच ते अब्जाधीश झाले.

एडिसन यांचा व्यवसाय एवढा क्रांतिकारक ठरला, तो बल्बमुळे नाही तर इलेक्ट्रिक लाइन्स आणि रिले स्टेशनच्या निश्चित प्रणालीमुळे. ते नेटवर्क होते .

श्रीमंत डॅडने मला सांगितले 'जगातील श्रीमंत लोक नेटवर्क उभारतात आणि इतर लोक काम शोधतात.'

जहाज आणि रेल्वे व्यवसायातील मोठ्या नावांपासून ते सॅम वॉल्टन, बिल गेट्स आणि जेफ बेजोसपर्यंतच्या लोकांनी मोठ्या प्रमाणात संपत्ती निर्माण केली. त्यासाठी त्यांनी नेटवर्क कसे उभारायचे हे समजून घेतले. सॅम वॉल्टन यांनी कोणतेही उत्पादन केले नाही, त्यांनी उत्पादित माल विक्री केंद्रांपर्यंत पोहोचविणारे नेटवर्क उभे केले. बिल गेट्स यांनी संगणक निर्माण केले नाहीत, तर संगणक चालविण्यासाठीची ऑपरेटिंग सिस्टिम उभारली. जेफ बेजोस हे पुस्तक प्रकाशनाकडे वळले नाहीत, त्यांनी ग्राहकांपर्यंत पुस्तके पोहोचविणारे ॲमेझॉन नावाचे ऑनलाइन नेटवर्क उभे केले.

उत्पादनात सामर्थ्य नसते, सामर्थ्य असते ते नेटवर्कमधे. तुम्हाला श्रीमंत व्हायचे असेल, तर एक सामर्थ्यवान, टिकाव धरून राहू शकणारे आणि वाढत राहाणारे नेटवर्क निर्माण करण्यासाठी मार्ग शोधणे, ही सर्वांत चांगली व्यूहरचना आहे.

अर्थातच, आपल्यापैकी बहुसंख्य जण थॉमस एडिसन, सॅम वॉल्टन किंवा बिल गेट्स नाहीत आणि असणारही नाहीत. होय! प्रत्येक पिढीत काही मूठभर असामान्य सर्जनशील, कोणतीही नवीन गोष्ट प्रथम सुरू करणारे लोक असणारच, जे या माणसांनी केले तसे शून्यातून अब्जावधी डॉलर्सचे नेटवर्क उभे करतील.

म्हणूनच नेटवर्क मार्केटिंग उपयुक्त आहे. नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्या या तुमच्यासारख्या लक्षावधी लोकांना,

दुसऱ्या कोणाच्या नेटवर्कसाठी आयुष्यभर काम करण्याऐवजी स्वत:चे नेटवर्क उभे करण्यासाठी संधी देतात.

मेटकाफेचा कायदा

'३ कॉम'चे संस्थापक आणि 'इथरनेट'चे निर्माते असलेल्या रॉबर्ट मेटकाफे यांना एका समीकरणाच्या निर्मितीचा बहुमान दिला जातो. ते समीकरण नेटवर्कच्या मूल्याची व्याख्या करते.

$$\text{व्ही} = \text{एन}^2 \ (V = N^2)$$

दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे, तर नेटवर्कचे आर्थिक मूल्य हे त्या नेटवर्कचा उपयोग करणाऱ्यांच्या दुप्पट असते.

हाच नियम सोप्या शब्दांत सांगायचा, तर तुम्ही नेटवर्कमध्ये एक एक कडी जोडत गेलात, की त्या नेटवर्कचे मूल्य भूमितीश्रेणीने वाढत जाते.

टेलिफोनच्या नेटवर्कचा विचार करा. तुमच्याकडे फक्त एकच टेलिफोन असेल, तर त्याला आर्थिक मूल्य काहीही नाही. (फोन असलेले तुम्ही फक्त एकटेच असाल, तर फोन कोणाला करणार?) ज्याक्षणी आणखी एक टेलिफोनधारक मिळवता, त्या क्षणी मेटाकाफेच्या नियमानुसार फोन नेटवर्कचे मूल्य दुप्पट होते. आता नेटवर्कची आर्थिक किंमत शून्यापासून दोन वर्ग एवढी किंवा चार होते. तिसरा फोन वाढला, की नेटवर्कचे आर्थिक मूल्य नऊ होईल. दुसऱ्या शब्दात नेटवर्कचे आर्थिक मूल्य हे घातांकाने वाढते, संख्येने वाढत नाही.

नेटवर्क व्यावसायिक जगाजवळ पोहोचतात

औद्योगिक युगाच्या सुवर्णकाळात मोठे उद्योग हे एखाद्या साम्राज्यासारखे असत. व्यवसायाचे मालक, हे केंद्रिय सत्तेप्रमाणे असत. व्यवसाय कितीही वाढत केला, तरी ते त्यातील प्रत्येक लहानमोठ्या गोष्टीवर आपला ताबा ठेवत. ते 'सरकार' होत.

१९५० च्या दशकात व्यवसायाचा एक नवा प्रकार उदयाला आला. हा प्रकार नेटवर्कच्या मार्गाने गेला. एकाच केंद्रिय कार्यालयाने साऱ्या व्यवसायावर ताबा ठेवण्यापेक्षा त्याची वाटणी केली. ही कल्पना इतकी क्रांतिकारक होती, की अनेक जणांनी त्याच्यावर टीका केली. अगदी ही पद्धत बेकायदेशीर आहे, असे जाहीर करण्यापर्यंत मजल गेली. अमेरिकी काँग्रेसला हा प्रकार बेकायदेशीर जाहीर करण्यास फक्त ११ मते कमी पडली. सुरुवातीच्या तीन वर्षांनंतर अशा प्रकारचे व्यवसाय तग धरून जिवंत राहिले आणि आज अमेरिकेतील ३ ट्क्के पेक्षा जास्त किरकोळ विक्री नेटवर्कमार्फत होते. ही पद्धत जगभर भरभराटीला येत आहे. त्याच्यातील काही प्रसिद्ध नावे येस हार्डवेअर, सबवे आणि अर्थातच त्यांच्यातील सर्वांत प्रसिद्ध आहे मॅकडोनाल्डस.

उद्योगाच्या या अत्यंत क्रांतिकारी नमुन्याचे नाव आहे फ्रँचायझी .

फ्रँचायझी हा व्यावसायिक नेटवर्कचा एक प्रकार आहे, ज्यात अनेक व्यवसायमालक एकाच आराखड्याप्रमाणे काम करतात. तुम्ही आधुनिकपणे असे म्हणू शकाल, की ते सारे सारखीच मूल्ये पाळतात.

फ्रँचायझी हे व्यावसायिक नेटवर्क उभे करण्याच्या दिशेने एक पाऊल होते. पुढे काय झाले, हे आता जॉनच सांगेल.

> जॉन : रॉबर्टचे बरोबर आहे. हे काही वेगळ्या पद्धतीने कमिशन देणे किंवा विपणनाची जबाबदारी इतर कोणावरतरी सोपविणे नाही. ही व्यवसायाकडे पाहाण्याची पूर्णपणे वेगळी रीत आहे. हे औद्योगिक युगातील अर्थव्यवस्थेऐवजी, नेटवर्कच्या माध्यमातून आलेल्या माहिती युगातील अर्थव्यवस्थेचे प्रतिबिंब आहे.
>
> फ्रँचायझींनंतर, १९५० मधे नेटवर्कमधील व्यवसायांची वाढ होण्यास सुरुवात झाली. १९७० आणि १९८० च्या दशकात त्याची खऱ्या अर्थाने भरभराट झाली. फ्रँचाइज्ड व्यवसायाच्या नेटवर्कऐवजी या मॉडेलने, फ्रँचाइज्ड व्यक्तींच्या नेटवर्कच्या माध्यमातून स्वत:ची उभारणी केली. एका अर्थाने तुम्ही याला 'व्यक्तिगत फ्रँचायझी' असे संबोधू शकता.
>
> मूळ फ्रँचायझी मॉडेलप्रमाणेच या नव्या प्रकारच्या व्यवसायाला खूप टीका सहन करावी लागली. अर्थात, टीकाकारांना न जुमानता हा व्यवसाय जिवंत राहिला आणि भरभराटीला आला.
>
> या मॉडेलला नेटवर्क मार्केटिंग असे संबोधले जाते.

रॉबर्ट : फ्रँचायझींगविषयी एक सत्य म्हणजे फ्रँचायझीचे मालक म्हणून तुम्ही नेटवर्कचा एक भाग असता; पण नेटवर्क तुमच्या मालकीचे नसते. तुम्ही फक्त तुमच्या विशिष्ट व्यवसायाचे मालक असता. नेटवर्क मार्केटर म्हणून...

जॉन : नेटवर्क मार्केटर म्हणून तुम्ही फक्त नेटवर्क उभारता असे नाही, तर तुमच्या नेटवर्कचे तुम्हीच मालक असता. त्यामुळेच रॉबर्ट, तू म्हटल्याप्रमाणे यामुळे तुम्हाला आर्थिक स्वातंत्र्य मिळते.

दुसऱ्या शब्दात सांगायचे, तर नेटवर्क मार्केटर म्हणून तुम्ही मेटकाफे नियमाचे सामर्थ्यच कामाला लावता.

हे कसे घडते? तुम्ही एखाद्या नेटवर्कमध्ये सामील झाल्याझाल्या हे घडत नाही. पुन्हा हे फक्त तुमच्याकडेच टेलिफोन असल्यासारखे आहे. मेटकाफेच्या नियमाचा वापर करून घ्यायचा असेल, तर तुम्हाला तुमच्या नेटवर्कमध्ये वाढ करावी लागेल. म्हणजे दुसऱ्या कोणालातरी टेलिफोन घ्यायला लावावा लागेल. एक भागीदार शोधावा लागेल. ज्या क्षणी तुम्ही दोघे असाल, त्या क्षणी तुमच्या नेटवर्कची किंमत वर्ग होते. जेव्हा तुम्ही तीन असता, तेव्हा तुमच्या नेटवर्कची किंमत चारवरून नऊ होते. तुम्ही आणलेले दोघे प्रत्येकी दोघांची वाढ करतात, तेव्हा तुमच्या नेटवर्कची किंमत चंद्रावर जाण्यासाठी उड्डाण करणाऱ्या रॉकेटसारखी दिसते. तुम्ही अंकगणिताचे काम करत असता आणि तुमचे आर्थिक मूल्य बीजगणितातील घातांकाप्रमाणे वाढत असते.

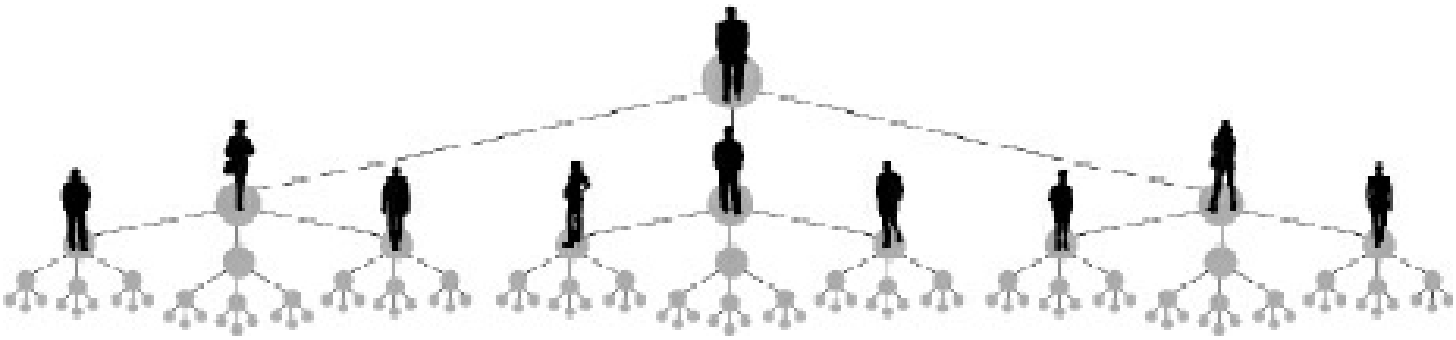
साध्या भाषेत मेटाकाफेचा नियम म्हणजे एक तरफ आहे. तुमचे प्रयत्न आणि वेळ यांना ही तरफ वापरल्यावर अधिक शक्ती मिळते. तितका फायदा मिळतो.

प्राचीन ग्रीसमधील इंजिनिअर आर्किमिडिज यांना तरफेच्या शोधाचा बहुमान दिला जातो. ते म्हणत, 'मला पृथ्वीच्या बाहेर उभे राहाण्यासाठी जागा द्या, मी हे जग हलवून दाखवतो. तरफेचे सामर्थ्य सप्रमाण सिद्ध करण्यासाठी त्यांनी दोर आणि कप्पी यांच्या बारीकसारीक तपशीलाचा विचार करून जोडणी तयार केली. त्यानंतर त्यांनी दोरखंडांचा हा प्रचंड साचा ग्रीक युद्धनौकांना जोडला. सारेकाही मनासारखे झाल्यावर आणि जमलेला प्रचंड जनसमुदाय लक्षपूर्वक पाहू लागल्यावर त्यांनी त्या दोरखंडाला जोडलेली लाकडाची तुळई पकडली आणि सर्व शक्तिनिशी ओढली. युद्धनौकांचा तो तांडा पाण्यात हलू लागला.

नेटवर्कचे सामर्थ्य हेच आहे.

दोरखंडांच्या माध्यमातून आर्किमिडिज यांनी हजारो वल्हेकऱ्यांची एकत्रित शक्ती ज्या कामासाठी लागली असती, अशी गोष्ट करून दाखवली. दोरखंडांची ही जोडणी म्हणजे नक्की काय होते? ते होते एक नेटवर्क.

ही एक अभूतपूर्व शक्ती आहे. अफवा हेदेखील त्याचेच उदाहरण आहे. एक व्यक्ती एक गोष्ट तिघांना सांगते. ते प्रत्येकी तिघांना सांगतात आणि लवकरच ती गोष्ट साऱ्या गावाला माहीत होते. फॅशन अशीच पसरते आणि हीच नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाची मुख्य व्यूहरचना आहे. लोकांच्या नेटवर्कच्या माध्यमातून ते एका व्यक्तीचे प्रयत्न दुप्पट करतात. ते मेटकाफे नियमाच्या सामर्थ्याचा पुरेपूर वापर करतात.



नेटवर्क मार्केटिंग हे आज जगात जलद गतीने वाढणाऱ्या व्यवसायाचे मॉडेल आहे. तरीही बहुसंख्य लोकांना ते स्पष्ट दिसत नाही. का नाही? लोक कदाचित उत्पादन पाहात असतील – घराची काळजी घेणारी होम–केअर उत्पादने किंवा आरोग्य विषयक उत्पादने किंवा टेलिकॉम, आर्थिक किंवा कायदेविषयीच्या सेवा पाहात असतील; पण त्यांना हे समजत नाही, की हा खरा व्यवसाय नाही. उत्पादन हा खरा व्यवसाय नाही, तर नेटवर्क हा आहे. ज्याच्या माध्यमातून उत्पादनाचा प्रचारच होतो. लक्षात ठेवा, एडिसनने फक्त विजेचा दिवा निर्माण केला नाही, तर त्यांनी तो दिवा घरोघर लागण्यासाठी खूप मोठ्या क्षेत्रावर वीज पुरवणारे जाळे निर्माण केले.

लोकांना अजूनही नेटवर्क मार्केटिंगच्या मूल्याचे आकलन होत नाही; कारण ते अदृश्य आहे. ते डोळ्यांना दिसत नसले, तरी मूर्तच आहे. हा व्यवसाय डोळ्यांना दिसत नाही; कारण पाहाण्यासारखे फार थोडे आहे. हे माहिती युगातील व्यवसायाचे खरे मॉडेल आहे. त्याच्या मूल्याचे आकलन होण्यास तुमचे डोळे उघडणे पुरेसे नाही. तुम्ही तुमचे मन खुले करणे गरजेचे आहे. येथे तुमच्या स्वागतासाठी सोनेरी कमानी उभारलेल्या नाहीत किंवा बोलावणाऱ्या परिकथेतील मत्स्यकन्याही नाहीत. नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाचा जगभर विस्तार झालेला आहे. तरीही बहुसंख्यांना ते दिसत नाही.

जनरल मोटर्स आणि जनरल इलेक्ट्रिक यांच्यासारखे व्यवसाय हे औद्योगिक युगातील व्यवसाय आहेत. मॅकडोनाल्ड्स, सबवे, द यूपीएस स्टोअर, येस हार्डवेअर आणि त्यासारख्या फ्रँचायझी हे स्थित्यंतरातील व्यवसाय आहेत. त्यांनी औद्योगिक युगातून माहिती युगाच्या मार्गाकडे झेप घेतली. नेटवर्क मार्केटिंग हेच खरे माहितीच्या युगातील व्यवसाय आहेत; कारण त्यांचा जमीन व माल, कारखाना आणि कर्मचारी यांच्याशी संबंध नसून शुद्ध माहितीशी संबंध आहे.

नेटवर्क मार्केटर म्हणून कदाचित तुम्हाला असे वाटेल, की तुम्ही आता एखाद्या उत्पादनाची शास्त्रीय माहिती लोकांना सांगायची आहे, तर ते तसे नाही. इतरांना माहिती देणे, त्यातील महत्त्वाची गोष्ट सांगणे आणि स्वत:चे नेटवर्क उभारणे हे तुमचे काम आहे.

प्रकरण १३

मालमत्ता ५ : नक्कल करता येण्यासारखा, प्रचंड वाढवता येण्यासारखा व्यवसाय

नेटवर्क मार्केटिंगविषयी आणखी एक महत्त्वाची गोष्ट आहे, कदाचित तिचे तुम्हाला आश्चर्यही वाटेल. ज्यांना विक्रीकलेची नैसर्गिक किंवा ईश्वरी देणगी मिळालेली आहे त्यांच्यासाठी हा व्यवसाय नाही. मागील काही प्रकरणात मी याविषयी जॉन अधिक सांगतील असं अभिवचन दिलं होतं. ती वेळ आता आली आहे.

रॉबर्ट : जॉन, नेटवर्क मार्केटिंगमधे जे सर्वांत जास्त यशस्वी असतात ते उत्तम विक्रेते असतातच असे नसते, याच्याशी तुम्ही सहमत आहात का?

जॉन : मी पूर्णपणे सहमत आहेच. मी तर असे म्हणेन, की सत्य याच्या अगदी विरुद्ध आहे. नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये यशस्वी होण्यासाठी 'जन्मजात विक्रेत्याने' पहिली गोष्ट कोणती करावी, तर त्याने अथवा तिने विक्रीबाबत त्यांना जी काही माहिती आहे, ती विसरून जावी .

मी जेवढे यशस्वी नेटवर्क मार्केटर्स पाहिले आहेत, त्यातील अनेक जण हे क्रीडा शिक्षक, माता, धर्मोपदेशक आणि शिक्षक असतात - ज्यांना इतरांना गोष्टी सांगण्यात व मदत करण्यात आनंद मिळतो. नेटवर्क मार्केटिंग हे माहिती व वैयक्तिक गोष्टींचे आदान-प्रदान करण्याविषयी आहे. ते फक्त विक्रीविषयी नाही. तुम्ही ज्यांना व्यवसायात आणले आहे, त्यांच्या यशाची तुम्ही काळजी घेता.

ही चांगली गोष्ट आहे; कारण वीसपैकी फक्त एकजण जन्मजात विक्रेता असतो.
जास्तीत जास्त विक्री, ही उत्तम विक्रेता होण्याची गुरुकिल्ली आहे.
नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये नक्कल करत जाणे, ही यशस्वी होण्याची गुरुकिल्ली आहे.

रॉबर्ट : कधी कधी मी जेव्हा हा व्यवसाय विक्रीचा नाही असे म्हणतो, तेव्हा ऐकणारे माझ्याकडे संशयाने पाहातात. 'तुम्ही प्रत्येक गोष्टीचा कीस काढणाऱ्यांपैकी नाही ना? विक्री म्हणा किंवा माहितीचे आदानप्रदान म्हणा, विषय एकच आहे ना?'

जॉन : नाही. हा काही शब्दांचा खेळ नाही. प्रत्येक शब्दाचा मी कीसही काढत नाही. विक्री आणि नेटवर्क मार्केटिंगमधला फरक त्या नक्कल होण्याच्या गोष्टीतून समजत जातो.

मी संशय घेणाऱ्या व्यक्तीला असे सांगेन :

'तुम्ही असामान्य कौशल्य असलेले सुपरस्टार विक्रेता असाल, तर विक्रीच्या क्षेत्रात तुम्ही खूप मोठे काम करू शकाल. नेटवर्क मार्केटिंगमधे मात्र तुम्ही अतिशय वाईट कामगिरी करण्याची शक्यता आहे.'

का? कारण कदाचित तुम्ही तुमच्याकडील उत्पादनाची मोठ्या प्रमाणात विक्री करू शकाल; पण तुमच्या नेटवर्कमधील असंख्य लोक तुमची नक्कल करू शकणार नाहीत . परिणामत: तुमचे नेटवर्क वाढणार नाही. ते अकालीच संपेल.

रॉबर्ट : हो, तुम्ही ते पाळण्यात असतानाच गुदमरून मारत असाल.

जॉन : अगदी बरोबर! आणि अनेक वेळा हे घडलेले मी पाहिले आहे. मी हे अनेकदा पाहिले आहे, की विक्रीची कला उपजतच असणारे लोक नेटवर्क मार्केटिंगमधे सुरुवात करतात आणि भिंतीला धडक देत राहातात. आपली कल्पकता, उपजत बुद्धी आणि असामान्य कौशल्य यांचा उपयोग करून उत्तम यश मिळवता येते. येथे तुम्ही एकटे काय करू शकता, हा मुद्दा नसतो, तर इतर काय करू शकतात, हा ही मुद्दा असतो.

बऱ्याच कंपन्यांत मी हेही पाहिलेले आहे, की ती मंडळी विक्रीतील वैयक्तिक कामगिरीला महत्त्व देतात. खरेतर इतरांना बरोबर घेऊन चांगली कामगिरी करण्याला महत्त्व द्यायला हवे. त्यासाठी आपल्या प्रयत्नांची नक्कल करायला शिकवायला हवे. नेमके त्याच्या विरोधात केले जाते. इतरांनाही कामगिरी सुधारण्यास वाव देणे, त्यांना मदत करणे, ही यशस्वी होण्याची गुरुकिल्ली आहे. सर्वश्रेष्ठ विक्रेता होणे, ही ती किल्ली नाही. जेव्हा नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्या हे स्पष्ट करण्यात यशस्वी होतात, तेव्हा इतरांना प्रोत्साहन देणे, त्यांच्या क्षमतेत, पर्यायाने कामगिरीत वाढ करणे व तसा आकृतीबंध निर्माण करण्याची त्यांची क्षमता नष्ट होते.

रॉबर्ट **:** हे अत्यंत विलक्षण आहे. जे लोक फक्त आपली कामगिरी उंचावण्याचा विचार आणि प्रयत्न करतात, ते 'एस' क्वाड्रंटमधील व्यक्तीसारखा विचार करत असतात. 'बी' क्वाड्रंटमधील व्यक्तीसारखा नाही. वैयक्तिक कामगिरी उंचावण्यासाठी प्रयत्नशील असणे, हे 'एस' क्वाड्रंटमध्ये कौतुकास्पद असते. 'बी' क्वाड्रंटमध्ये त्याला मृत्यूचे चुंबन घेणे, असे म्हणतात.

हेन्री फोर्ड यांनी आपल्या कामगारांची उपजत बुद्धी आणि असामान्य कौशल्य यांच्या भोवती व्यवसायाचे मॉडेल उभारून आपले साम्राज्य निर्माण केले नाही आणि जगाचा चेहरामोहरा बदलला नाही.

त्यांच्या कामात उंचीवर असणाऱ्या, अतिशय कुशल लोकांना हाताशी धरून अतिशय वेगळ्या प्रकारच्या कार बनवणेही फोर्ड यांना शक्य होते . तसे केले असते, तर त्यांच्या त्या वैशिष्ट्यपूर्ण कार शेकड्याने विकल्या गेल्या असत्या. त्यांनी तसे केले नाही. त्यांनी सर्वसामान्य कामगारांना हाताशी धरले आणि लाखो कार्स बनवल्या व विकल्या.

'बी'क्वाड्रंटमध्ये राहाणाऱ्या व्यक्तीसारखाच फोर्ड यांनी विचार केला.

जॉन **:** माझा मुद्दा अशा प्रकारेही सांगता येईल, असे मला वाटलं नव्हतं; पण माझा मुद्दा अगदी हाच आहे. तुम्हाला नेटवर्क मार्केटिंगमधे यशस्वी व्हायचे असेल, तर तुम्ही याच पद्धतीने विचार करायला हवा.

पुनश्च, तुमच्या नेटवर्क मार्केटिंगच्या व्यवसायाला खरी शक्ती मिळते, ती तुम्ही काय करू शकता याने नव्हे, तर तुम्ही कशाची नक्कल निर्माण करू शकता याने. दुसऱ्या शब्दात, इतर कुणालाही सहज नक्कल करता येईल, अशा पद्धतीने तुमचा व्यवसाय तुम्हाला उभारायचा असतो. का? कारण तुम्ही जे करता त्यांची इतरांनी नक्कल करणं हेच तर तुम्हाला हवं असतं – याचीच तुम्हाला गरज असते. तुमचं यश यामुळेच निर्माण होतं.

आपण अशा प्रतिकृतीविषयीची चर्चा काही क्षणानंतर परत करूया. मला प्रथम स्केलेबल किंवा प्रचंड वाढवता येण्याजोग्या या विशेष शब्दाविषयी बोलू द्यात.

अमर्याद वाढीसाठी माहिती साधने

प्रतिकृती हेच या व्यवसायाचे रहस्य आहे, असे जॉन सांगतात. हीच गोष्ट दुसऱ्या पद्धतीनेही सांगता येईल. तुमच्या व्यवसायाचे सामर्थ्य हे त्याच्या स्केलेबिलिटीमधे आहे. जो व्यवसाय वाढवण्याजोगा असतो, तो आपण कोणत्याही पातळीवर नेऊ शकतो.

उद्योजकांचा हा नेहमीचाच विषय आहे. उद्योजक होऊ इच्छिणाऱ्यांनी जग भरलेले आहे. काहीजण आपला व्यवसाय सुरू करतात. त्याच्या प्रत्येक बाजूवर नियंत्रण असेपर्यंत ते अगदी यशस्वी असतात. काही लोक आपल्या व्यवसायाचा वेगळा आराखडा तयार करतात. अगदी लहान व्यवसायाचीदेखील वाढ करण्याचा विचार त्यात असतो. आपल्या विचारांची हुबेहूब प्रतिकृती करण्याचे मापदंड त्यात असतात. अनेकदा स्वत:च्या सहभागाशिवायही व्यवसाय वाढवता येतो, या गोष्टीचे त्यांना आकलन झालेले असते.

मॅकडोनाल्डच्या निर्मितीच्या अभूतपूर्व घटनेचे, रे क्रॉक यांच्या हुशारीचे हेच रहस्य आहे. त्यांनी विशेष ज्ञान व नैपुण्य असलेल्या उपहारगृह व्यवस्थापकांचा विशेष गट मिळवण्याचा प्रयत्न केला नाही. त्याऐवजी त्यांनी विशेष ज्ञान व नैपुण्ये असल्याप्रमाणे कृती केली जाईल, असा आराखडा तयार केला.

नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्यांनी अगदी हेच केले आहे. त्यांनी उत्तम वक्ते, प्रेझेंटेशन करणारे किंवा विक्रेते यांची भरती करण्याऐवजी आपल्या कार्यप्रणालीत बदल केला. त्यांनी माहितीची साधने हाताशी धरली आणि जॉन म्हणतात त्याप्रमाणे हे एका रात्रीत घडले नाही.

जॉन : नेटवर्क मार्केटिंगच्या सुरुवातीच्या दिवसांत, धंदा करणाऱ्यांना एका काटेरी आव्हानाला तोंड द्यावे लागले. सादरीकरण करणे हे प्रत्येकाला शक्य आहे, हे खरे असले, तरी कोणीही उठून परिणामकारक सादरीकरण करू शकत नाही. याचा अर्थ असा, की तात्त्विकरीत्या 'कोणीही' या व्यवसायात यशस्वी होऊ शकतो. वास्तवात हे घडतेच असेही नाही.

आरंभीच्या दिवसात, हा व्यवसाय ज्यांच्याकडे परिणाकारक सादरीकरणाची कौशल्ये आहेत अशा लोकांवर अवलंबून होता. चांगले सादरीकरण कसे करावे हे शिकणे हा व्यवसाय प्रशिक्षणातील मोठा भाग होता. हे विक्रीच्या कलेसारखेच होते. असंख्य लोकांपैकी काहीच जण परिणामकारक सादरीकरणाचे कौशल्य मिळवू शकत होते. त्यामुळे व्यवसाय वाढीवर मर्यादा पडत होत्या.

रॉबर्ट : आणि इथेच सादरीकरणासाठीची साधने पुढे आली.

जॉन : अगदी बरोबर! काही वर्षांपूर्वी माहिती पुस्तकांच्या साहाय्याने सादरीकरण करण्याचा प्रयत्न होत असे. त्याला मर्यादित प्रमाणात यशही मिळत होते. प्रत्येकजण उत्तम प्रकारे सादरीकरण करू शकत नव्हते, मग ती मंडळी माहिती पुस्तिका, यशस्वी लोकांची यादी अशा गोष्टींच्या साहाय्याने वेळ निभावून नेत असत. एकादा उत्तम सादरकर्ता आपल्या सादरीकरणातून अनेकांचे लक्ष ज्याप्रमाणे वेधून घेऊ शकतो, तसे माहिती पुस्तिका आणि याद्यांच्या साहाय्याने करणे शक्य होणार नाही.

मागील काही दशकांत सादरीकरणाच्या तंत्रज्ञानात आमूलाग्र बदल झाला आहे. डिजिटल तंत्रज्ञानामुळे स्पर्धा समपातळीवर आली आहे. सीडी, डीव्हीडी आणि ऑनलाइन मीडियासारख्या साधनांमुळे सादरीकरण आकर्षक आणि चैतन्यपूर्ण होऊ लागले आहे.

तुम्ही या पुस्तकाला' एकविसाव्या शतकाचा व्यवसाय ' असे नाव दिले आहे. मला ते कौतुकास्पद वाटते; कारण हा व्यवसाय मागील काही दशके अस्तित्वात असला, तरी खऱ्या अर्थाने नेटवर्क मार्केटिंग हा व्यवसाय आज दृग्गोचर होतो आहे. आपण आता या यशाच्या कारणांविषयीच बोलतो आहोत.

आज जेव्हा तुम्ही स्वत:चा नेटमार्केटिंग व्यवसाय सुरू करता, तेव्हा तुम्ही वक्ता दशसहस्त्रेशू असावे लागत नाही. खरे तर तुम्ही तसे होण्याचा प्रयत्न केला, तर तो प्रयत्न अंगाशीही येऊ शकतो; कारण ते विशेष कौशल्य आहे. त्याची प्रतिकृती करता येत नाही.

एक उत्तम वक्ता आणि सादरीकरण करणारा होण्यासाठी प्रशिक्षण घेण्याऐवजी कंपनीने दिलेल्या साधनांचा उपयोग करून' तुमच्यासाठी सादरीकरण ' करणे हाच योग्य मार्ग आहे.

यापेक्षाही अधिक म्हणजे ही व्यवसायाची साधने आपण सहजतेने विकत घेऊ शकतो. ती तशी, परवडणाऱ्या किमतीत असण्यातच कंपनीचे हित आहे. बदलत्या तंत्रज्ञानामुळे ते शक्यही झाले आहे.

कमी किंमत, उच्च दर्जाच्या सीडी, डीव्हीडी आणि ऑनलाइन प्रेझेंटेशन ज्यात उच्च दर्जाच्या ऑडिओ–व्हिडीओचा समावेश असतो, त्यामुळे एका खऱ्या लोकशाहीवादी आणि प्रचंड वाढवता येण्याजोग्या व्यावसायिक प्रतिकृतीची निर्मिती झाली आहे. ही प्रतिकृती सहजपणे अंगिकारण्याजोगी आहे आणि त्यानंतर वरच्या पायरीवर जाण्याचे स्वप्न पूर्ण होणेही सहजशक्य आहे.

याचा अर्थ तुमच्या लक्षात आला आहे का? याचा अर्थ असा आहे, जेव्हा तुम्ही तुमचा नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय उभा करता तेव्हा तुम्ही तुमच्या प्रचंड वाढवता येण्याजोग्या मालमत्तेची उभारणी करत असता. साध्या भाषेत याचा अर्थ हा, की तुमचा व्यवसाय तुमची इच्छा असेल तेवढा मोठा वाढवू शकता.

पुढे जाण्यापूर्वी थोडा विराम घेतो; कारण नंतर मला शब्दश: पुन्हा विरुद्ध बाजूनं बोलायचं आहे.

रॉबर्ट : जॉन, मला तुम्हाला एक प्रश्न विचारायचा आहे. मगाशी आपण प्रतिकृतीविषयी बोललो, शंकेखोर व्यक्तींच्या प्रश्नाबद्दलही बोललो. तो प्रश्न मीदेखील ऐकलेला आहे. तो होता, 'आम्ही उच्च दर्जाचे विक्रेते आणि उत्तम वक्ते किंवा सादरीकरण करणारे असायला हवेच अशी अट नसेल तर आम्ही नक्की करायचे तरी काय? आमच्यापाशी ही कौशल्येही नसतील, तर कंपनीला आमची गरज कशासाठी असेल?'

जॉन : तुम्ही नेटवर्कची एक कडी आहात. या व्यवसायाला नेटवर्क मार्केटिंग म्हटले जाते आणि म्हणूनच कंपनीला तुमची गरज असते. त्याचसाठी ते तुम्हाला पैसे देतात.

नेटवर्क मार्केटर म्हणून तुमच्या कामाचे स्वरूप, लोकांशी संबंध जोडणे, तुम्हाला जी उत्पादने आवडलेली आहेत त्याचा त्यांनाही अनुभव मिळवून देणे, तुमच्याकडे जी माहिती आहे ती दाखवणे आणि त्यांच्या प्रतिक्रिया घेणे हा आहे. त्यांनी तुमच्या व्यवसायात सामील होण्याचे ठरविल्यानंतर तुम्ही त्यांना तुमच्या नेटवर्कचा हिस्सा बनवता. तुमचे अनुभव आणि तुम्ही जे करायला शिकला आहात, ते सारे शिकण्यासाठी त्यांना मदत करता. इथे पुन्हा, डिजिटल साधने तुमच्या खांद्यावरील मोठे ओझे दूर करतात.

तुमचे काम हे नातेसंबंध निर्माण करणे, संवाद साधणे, शक्यतांची कसून तपासणी करणे, लोकांची ओळख करून घेणे आणि व्यवसायाविषयी जाणून घेण्यास त्यांना मदत करणे, हे आहे.

या व्यवसायाचे सादरीकरण आणि काही प्रमाणात प्रशिक्षण हे भाग असे आहेत, जे ही डिजिटल साधने तुमच्यापेक्षा अधिक चांगले करू शकतात. काही भाग असे आहेत, जे फक्त तुम्ही असामान्यपणे करू शकता आणि तो आहे मानवी संबंधांचा भाग.

इथे मुख्य कल्पना सांगतो : नेटवर्क मार्केटिंगमधे तुम्ही संदेशवाहक आहात, संदेश नाही .

नमुन्यासाठी म्हणून द्यावयाच्या उत्पादनाचे जड गाठोडे गाडीने नेणे, तुमच्या दिवाणखान्यात संपूर्ण किरकोळ विक्रीचे दुकान थाटणे, त्या उत्पादनाचा आकर्षक भाग आणि आर्थिक आकडेवारीची यादी लक्षात ठेवणे या गोष्टी करण्याचे दिवस आता मागे पडले आहेत. हे एकविसावे शतक आहे . आजच्या नेटवर्क मार्केटिंगमधे डिजिटल साधने या गोष्टी करतात. लोकांशी संपर्क आणि त्यांना आमंत्रण हे तुमचे काम आहे.

याचा अर्थ असा नव्हे, की तुम्ही कुशल असण्याची गरज नाही. ते पूर्णपणे गरजेचे आहे. मालमत्ता १ मधे आपण याकडे दृष्टिक्षेप टाकला. ती कौशल्ये वाढविणे गरजेचे आहे. आत्मविश्वास असण्याची क्षमता, नाकारले जाण्यानंतरही तग धरून उभे राहाणे, संदेशवहन करणे, सकारात्मक दृष्टिकोन असणे, लोकांबद्दल आस्था वाटणे, लोकांना शिकवून तयार करणे आणि इतर.

पण ही कौशल्ये कोणाकडेही असू शकतात. तुम्ही जर फुटबॉलची लीग उभारली असेल, पालक शिक्षक संघ किंवा बुद्धिबळ क्लब असेल, राजकीय प्रचाराचा कधी भाग असाल किंवा स्वत:चा बँड तयार केला असेल, तर नेटवर्क उभे करणे म्हणजे काय असते त्याची कल्पना तुम्हाला आहे.

तुम्ही जे करत आहात त्याची प्रतिकृती निर्माण करण्यासाठी तुम्हाला उच्च दर्जाच्या कुशल लोकांची गरज नाही. तुम्हाला अशा लोकांची गरज आहे ज्यांना मूलभूत व्यवसाय आणि परस्पर दळणवळणाची कौशल्ये शिकण्याची इच्छा आहे. स्वयंनिश्चयी उद्योजक आणि टीम उभारणारे म्हणून स्वत:ची वाढ करण्याची इच्छा आहे.

विक्रीमध्ये फार थोडे लोक उच्च पातळीचे असतात. नेटवर्किंग शिक्षण आणि संघ उभारणीचे कौशल्य प्रत्यक्षात कोणीही आत्मसात करू शकतो. याचा अर्थ असा, हा व्यवसाय तुमच्या लक्षावधी शेजाऱ्यांमध्ये करण्यासारखा आहे. म्हणजे ज्याची नक्कल तत्परतेने केली जाईल असा व प्रचंड वाढवता येण्याजोगा असा व्यवसाय तुमच्या जवळ आहे. एकदा तुम्ही तो पाच लोकांपर्यंत वाढवला, नंतर पन्नास, म्हणजे तो पाचशे, पाच हजार आणि त्याच्या पलीकडेही नेण्याचे मूलभूत कौशल्य तुम्ही आत्मसात केले आहे.

जे आपल्याला नेतृत्वाकडे घेऊन जाते.

प्रकरण १४

मालमत्ता ६ : अतुलनीय नेतृत्वकौशल्य

मी जेव्हा पहिल्यांदा नेटवर्क मार्केटिंग जगावर संशोधन करत होतो, त्या वेळी मी अनेक मीटिंग आणि इव्हेंट्सना हजर राहिलो आणि पुढे येऊन डझनभर लोकांनी दिलेली भाषणे ऐकली. ज्यातून ते इतरांना आपल्यातील कौशल्य शोधून काढण्यासाठी प्रेरणा देत होते.

या व्यक्तींनी आपल्या कथा सांगितल्या. त्यांनी हाती काहीही नसताना सुरुवात केली आणि स्वप्नातही कल्पना करू शकणार नाहीत त्याच्यापेक्षाही अधिक श्रीमंत झाले. मला जाणवले, की श्रीमंत डॅड मला जे करण्यास सांगत होते, तेच हा व्यवसाय या लोकांसाठी करतो आहे. ते केवळ व्यवसायाची तत्त्वे शिकवत नव्हते, तर नेते घडवत होते.

जेव्हा ते पैशासंबंधी खूप बोलत आहेत असे वाटत होते, तेव्हा ते इतरांना कोषातून बाहेर येण्यासाठी, त्यांच्या भयापलीकडे जाण्याची आणि स्वप्नं अमलात आणण्यासाठी प्रेरणा देत होते. हे करण्यासाठी वक्त्याच्या अंगी नेतृत्वगुण असणे आवश्यक आहे. नेतृत्वगुण अंगी बाणवणे खरेच आवश्यक आहे. अनेक वक्ते जेव्हा लोकांना 'स्वप्न, कुटुंबासाठी अधिक वेळ आणि स्वातंत्र्य' या गोष्टी शब्दांचे फुलोरे फुलवून सांगत असतात, तेव्हा नेतृत्वगुण असलेल्या व्यक्ती ऐकणाऱ्यांना त्या मार्गाने जाण्याची स्फूर्ती देत असतात. त्यांच्या मनात निश्चयाचे बीज रोवत असतात.

आपला विषय योग्य शब्दांचा वापर करणे किंवा ते शब्द पाठ करणे हा नाही. लोकांच्या मनाला हात घालणे, हा विषय आहे. हे गुण शब्दांच्या पलीकडले आहेत. हे खरे नेतृत्वगुण.

नेतृत्वगुण ही शक्ती आहे, जी सर्वांना एकत्र आणते. नेतृत्वगुण मोठे व्यवसाय उभारतो.

तुम्ही असा विचार केला असेल, की नेतृत्वकौशल्य ही मालमत्ता क्रमांक एक, 'वास्तव जगातील व्यवसाय शिक्षण' किंवा 'वैयक्तिक वाढीचा फायदेशीर मार्ग' ही मालमत्ता क्रमांक दोन आहे. हा विचार ठीक आहे; तुम्ही दोन्ही पक्ष मांडू शकता. पण नेतृत्व करण्याची शक्ती हे कौशल्य इतके मूल्यवान, इतके शक्तिशाली आणि इतके दुर्मिळ आहे, की ते स्वत:च एक मालमत्ता आहे. त्याच्यासाठी एक वेगळे प्रकरण असायला हवे.

इतर सर्व व्यावसायिक कौशल्ये महत्त्वाची मिश्रण घटक आहेत. नेतृत्वगुण ही शक्ती आहे, जी सर्वांना एकत्र आणते. नेतृत्वगुण मोठे व्यवसाय उभारते.

मनाला हात घालणे

१९५० आणि १९६० च्या दशकात मी मोठा झालो. जॉन एफ. केनेडी हे मी ऐकलेल्यांमधे सर्वांत मोठे वक्ते होते. मे १९६१ मधे त्यांनी राष्ट्राला सांगितले की या दशकात आपण चंद्रावर मानव पाठवणार आहोत. ही गोष्ट कशी यशस्वीपणे तडीस न्यायची याविषयी आपल्या शास्त्रज्ञांना कोणतीही कल्पना नव्हती. ते महत्त्वाकांक्षेच्या पलीकडे होते. ते अवघड होते आणि तरीही आपण ते केले. जेएफके त्यानंतर तीन वर्षांच्या आतच मारले गेले. त्यांच्या मृत्यूसमयी त्या दशकाच्या तीन चतुर्थांश भाग शिल्लक होता. त्यांचे नेतृत्व इतके प्रखर आणि इतरांना त्यांच्या मागे जायला भाग पाडणारे होते, की त्यांची दूरदृष्टी त्यांच्यानंतरही कायम राहिली. त्यांच्या हत्येला, व्हिएतनामच्या महासंकटाला, राष्ट्र अशांतता व विभागणीमुळे हेलकावे खात असताना त्याही संकटाला न जुमानता मनावर ठसलेलेच राहिलेच. नंतर अध्यक्षपद जेएफके यांच्या उपाध्यक्षांकडून त्यांच्या माजी प्रतिस्पर्ध्याकडे रिचर्ड निक्सन यांच्याकडे गेले. त्यानंतर आपण काय केले?

१९६९ मधे आपण मानवाला चंद्रावर पाठविले आणि खरोखरच दशक संपायच्या आतच.

यालाच म्हणतात नेतृत्व. केवळ तुमच्या दृष्टिकोनाच्या प्रभावानेच गोष्टी घडवून आणणे. खरे नेते पर्वतही एका जागेवरून दुसरीकडे हलवू शकतात.

व्हिएतनाममधे माझ्या असे लक्षात आले, की प्रभावशाली नेते हे किंचाळणारे, ओरडणारे, शिवीगाळ करणारे राकट, कणखर असे नव्हते. लढाईच्या धुमश्चक्रीत मला असे आढळले, की मोठे आणि शूर नेते हे नेहमीच शांत असत. ते बोलतात तेव्हा समोरच्याच्या मनाशी, आत्म्याशी, चैतन्याशी बोलतात.

चांगली उत्पादने किंवा सेवा देणाऱ्या व्यवसायाकडे पैसा वाहात नाही. पैसा वाहातो, तो चांगले नेते असणाऱ्या व्यवसायांकडे.

सर्व मोठे नेते हे उत्तम संवाद साधणारे होते. ते आपला दृष्टिकोन अशा पद्धतीने सांगायचे, की त्यांचे म्हणणे सर्वांपर्यंत सहजतेने पोहोचायचे. येशू ख्रिस्त, बुद्ध, मदर तेरेसा, महात्मा गांधी, मोहम्मद यांच्याकडे पाहा. ते खूप मोठे नेते होते. याचाच अर्थ ते उत्तम संवाद साधायचे.

चांगली उत्पादने किंवा सेवा देणाऱ्या व्यवसायाकडे पैसा वाहात नाही. पैसा वाहातो, तो चांगले नेते असणाऱ्या व्यवसायांकडे. जेव्हा एखादा व्यवसाय स्वत:विषयी इतरांना सांगणे विसरून जातो, त्या वेळी तो त्याच्याकडे कितीही टन माल असला, तरी व्यवसायाबाहेर फेकला जातो. मला जेव्हा असे आढळते, की एखादा व्यवसाय आर्थिक आघाडीवर अडचणीत आहे, तेव्हा लक्षात येते, की त्यांचा नेता कंपनीच्या व्हिजनबद्दल इतरांना काहीच सांगू शकत नाही. ते हुशार असतील; पण त्यांना संवाद साधता येत नाही.

'बी' क्वाड्रंटसाठी वाढवावे लागणारे नेतृत्वगुण हे 'ई' किंवा 'एस' क्वाड्रंटसाठी जी व्यवस्थापन कौशल्ये लागतात त्यापेक्षा वेगळे असतात. मला चुकीचे समजू नका. व्यवस्थापन कौशल्ये महत्त्वाची असतात; पण व्यवस्थापन कौशल्ये आणि नेतृत्वगुण यात खूप मोठा फरक आहे. व्यवस्थापक हे नेते असतातच असे नाही आणि नेते व्यवस्थापक असतातच असे नाही.

मी 'एस' क्वाड्रंटमधील अनेक लोकांना भेटतो. विशेषज्ज्ञ किंवा छोटे व्यावसायिक यांना त्यांच्या व्यवसायाचा विकास करायचा असतो; पण ते तो करू शकत नाहीत. कारण एकच; त्यांच्याकडे नेतृत्वगुणांचा अभाव असतो. त्यांनी दाखवलेल्या मार्गावर चालण्याची कोणाचीही इच्छा नसते. त्यांच्या कर्मचाऱ्यांचा त्यांच्यावर विश्वास नसतो. ते त्यांच्यापासून स्फूर्ती घेत नाहीत. कॉर्पोरेट शिडी चढण्यास अयशस्वी ठरलेल्या अनेक मध्यम पातळीवरील व्यवस्थापकांना मी भेटलो आहे. कारण एकच, ते इतरांशी संवाद साधू शकत नाही. जग अशा एकाकी लोकांनी भरलेले आहे. ते आपल्या स्वप्नातील स्त्री किंवा पुरुष शोधू शकत नाहीत; कारण ते आपण किती चांगली व्यक्ती आहोत हे सांगण्यात अपयशी ठरतात.

संवाद हा आयुष्यातल्या प्रत्येक भागावर परिणाम करतो.

नेटवर्क मार्केटिंगचे नेते कधीतरी स्वत:चे वर्णन 'महागडे कथाकथनकार,' असे करतात. ते वावगेही नाही. ते खरोखरच सर्वांत महागडे कथाकथनकार आहेत. त्याचे कारणही अगदी सरळ आहे, ते सारे खरेच सर्वोत्तम कथाकथनकार आहेत.

मी जेव्हा नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाच्या प्रशिक्षणाला हजर राहात असे, तेव्हा मला अगदी शून्यातून सुरुवात करणाऱ्या आणि आता अतिशय यशस्वी असलेल्या व्यावसायिकांना भेटायला मिळत असे. त्यातील अनेक जण उत्तम शिक्षक होते; कारण ते अनुभवातून शिकवत असत. तात्विक भूमिकेतून नाही. मी व्यवसायांच्या अनेक अभ्यासवर्गांना हजर राहात असे. व्यवसायाच्या वास्तव जगात तगून राहाण्यासाठी काय करावे लागते, हे ते सांगत असताना माझी मान डोलवून सहमती दर्शवत असे.

अभ्यासवर्गानंतर, मी प्रशिक्षकांशी नेहमी बोलत असे. त्यांनी केवळ व्यवसायातून नव्हे, तर गुंतवणुकीतून केवढे पैसे मिळवले आहेत, हे पाहून मी आश्चर्यचकित झालो होतो. अनेकांनी कॉर्पोरेट अमेरिकेतील सीईओपेक्षा कितीतरी अधिक मिळवले होते.

तरीही या प्रशिक्षकांजवळ असे काहीतरी होते, ज्यामुळे मी अधिक प्रभावित झालो होतो. जरी ते श्रीमंत होते आणि त्या विभागाचे प्रमुख नव्हते, तरी ते शिकवण्यासाठी आणि त्यांच्या बरोबरीच्या माणसांना मदत करण्यास खूप उत्सुक होते.

मला हे जाणवण्यास सुरुवात झाली होती, की नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय हा नेत्यांनी लोकांना वर खेचण्यावर आधारलेला आहे. पारंपरिक कॉर्पोरेट किंवा सरकारी कंपन्या ही क्षेत्रे काही जणांनाच पुढे आणणे आणि कर्मचाऱ्यांच्या समूहास पगारावर समाधानी ठेवणे यावर आधारलेली आहेत. नेटवर्क मार्केटिंगमधील प्रशिक्षक, 'तुम्ही जर हे पुरे केले नाही, तर तुम्हाला नोकरी गमवावी लागेल,' असे कधीही म्हणत नव्हते. त्याऐवजी ते म्हणत, 'तुम्ही चांगले, अधिक चांगले होण्यासाठी मला तुम्हाला मदत करू दे. तुम्हाला जितके शिकायचे आहे, तेवढे शिका. मी तुम्हाला शिकवेन. आपण एकाच टीममधे आहोत.'

नेत्यांचा अगदी खास प्रकार

अनेक लोकांमधे नेतृत्वगुण असतात; पण हे कधीच बाहेर येत नाहीत. त्यांना तशी संधी मिळत नाही. माझ्या श्रीमंत डॅडने हे जाणले होते. त्यांनी मला मरीन कॉर्पस्मधे आणि त्यानंतर व्हिएतनामला जाण्यासाठी प्रोत्साहित केले. तिथे गेल्यानंतर माझ्यातील नेतृत्वगुण विकसित होतील, हे त्यामागील कारण होते.

तुमच्यातील नेता फुलून येण्यासाठी तुम्हाला मरीन्समधे दाखल होण्याची गरज नाही. ती संधी तुम्हाला नेटवर्क मार्केटिंगमधे मिळते. नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाचे सौंदर्य हेच आहे, की ते फक्त नेतृत्वगुण विकसित करत नाही, तर आवश्यक असणारे विशेष नेतृत्वगुण फुलवते.

नेटवर्क मार्केटिंगचा असे नेते विकसित करण्याकडे कल असतो जे उत्तम शिक्षक होऊन इतरांवर अपेक्षित परिणाम घडवून आणतात. ते इतरांना स्वप्ने पाहाण्यास शिकवतात आणि आपल्या आयुष्यातील स्वप्ने पूर्ण करतात.

स्त्री-पुरुषांना आपल्या देशाचे संरक्षण करण्यास स्फूर्ती देणारे नेते सैन्यदले विकसित करतात. उद्योगधंद्याचे जग स्पर्धेवर मात करण्यासाठी संघाची उभारणी करणारे नेते विकसित करतात. नेटवर्क मार्केटिंगचा असे नेते विकसित करण्याकडे कल असतो जे उत्तम शिक्षक होऊन इतरांवर अपेक्षित परिणाम घडवून आणतात. ते इतरांना स्वप्ने पाहाण्यास शिकवतात आणि आपल्या आयुष्यातील स्वप्ने पूर्ण करतात.

नेटवर्क मार्केटिंगचे नेते हे इतरांना शत्रूचा पराजय करण्याऐवजी किंवा स्पर्धेत मात देण्याऐवजी जग आपल्याला जे आर्थिक स्वातंत्र्य देऊ शकते, ते शोधण्यास प्रवृत्त करतात. तेही इतरांना कोणत्याही प्रकारचा त्रास न देता.

असे नेतृत्वगुण विकसित करण्याची संधी देणे, हे नेटवर्क मार्केटिंगचे असामान्य, सहज स्वाभाविक मूल्य आहे. तुम्ही नेतृत्वगुण इतर कोणत्याही क्षेत्रात शिकू शकता. सैन्यदलापासून ते सरकार ते कॉर्पोरेट जग. जीवनातील प्रत्येक क्षेत्र नेते निर्माण करते; पण खूप नाही. खरे नेतृत्वगुण दुर्मिळ आहेत - नेटवर्क मार्केटिंग व्यतिरिक्त.

हे असे का, याविषयी जॉन यांच्याकडे एक मनोरंजन निरीक्षण आहे.

> जॉन : नेटवर्क मार्केटिंगची सर्वांत वेगळी असलेली गोष्ट कोणती, तर येथे शंभर टक्के स्वयंसेवकांसाठी परताव्याचा आराखडा केला जातो.
>
> तुम्ही मला ठरल्या वेळी कार्यालयात जाणारा, कार्ड स्वाइप करणारा नेटवर्क मार्केटर दाखवून द्या. येथे सारेजण स्वतंत्र आहेत. कोणीही कोणालाही नोकरीवर ठेवत नाही किंवा काढूनही टाकत नाही. येथे प्रत्येक जण आपणहून आलेला असतो. तुम्ही काय करा, हेही कोणी सांगत नाही, की कोणी आज्ञाही देत नाही.
>
> मग ते चालते कसे? मशिन चालवण्यात इंजिनची भूमिका काय असते? उत्तर एक शब्दात देता येईल, 'नेतृत्व'.

नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये असताना तुमच्यामधल्या नेतृत्वगुणांचा विकास होतो. त्याचे फायदे तुम्हाला तुमच्या आयुष्यातही दिसून येतात.

नेतृत्वशक्तीची चार मूलतत्त्वे

पारंपरिक शिक्षण तुम्हाला चांगला कर्मचारी होण्याचे शिक्षण देते. त्यांचे लक्ष फक्त एकाच गोष्टीकडे असते - मानसिक क्षमता. तुम्ही जर समीकरणे सोडवू शकत असाल आणि परीक्षेत यश मिळवत असाल, तर तुम्ही कंपनी चालवण्यास पुरेसे हुशार समजले जाता.

हे हास्यास्पद आहे.

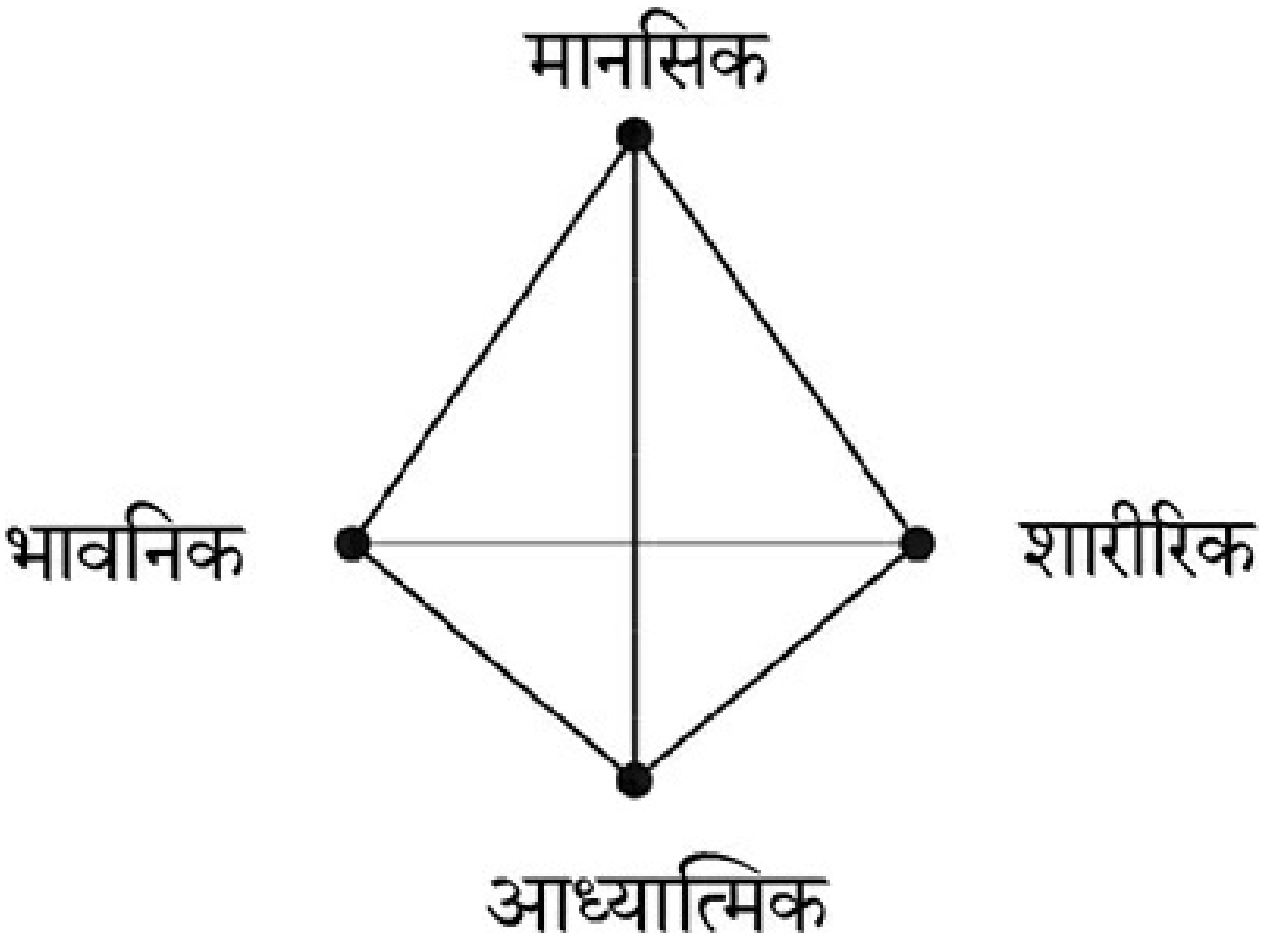
मी आज एक यशस्वी उद्योजक आहे, याचे कारण मरीन्समधे मला मिळालेले प्रशिक्षण. सैनिकी शाळा तुम्हाला नेता होण्यासाठी तयार करतात. ते मानसिकच नाही, तर तुमच्या भावनिक, शारीरिक आणि आध्यात्मिक क्षमतेलासुद्धा केंद्रस्थानी ठेवून काम करतात. ते तुम्हाला कमालीच्या दबावाखाली कसे कार्यरत राहायचे हे

शिकवतात.

व्हिएतनाममधे हेलिकॉप्टर उडवण्याची हुशारी माझ्यात होती; पण त्याचवेळी माझ्यातील अध्यात्मिकेचा जो विकास झाला, तो झाला नसता तर मी कधीच परत आलो नसतो. आध्यात्मिक गुणांचा विकास झाला नसता, तर भीतीने माझ्यावर मात केली असती आणि गोळ्यांचा वर्षाव सुरू असताना मी थिजून गेलो असतो. त्या वेळी मानसिक, भावनिक, शारीरिक आणि आध्यात्मिक ही चार मूलतत्त्वे एका सुंदर मिलाफाने काम करत होती. म्हणूनच मी सोपवलेली कामगिरी पूर्ण करू शकलो.

याने मला व्यवसायाच्या जगात उत्तम नेता होण्यासाठी ज्ञान आणि आकलनशक्ती ही शस्त्रे दिली. उद्योगधंद्यात यशस्वी होण्यासाठी याच चार मूलतत्त्वांची आवश्यकता असते. मन, आध्यात्म, शरीर आणि भावना.

तुम्ही जर स्वत:च्या या बाजूंवर नियंत्रण मानसिक मिळवले नाही, तर अपयशी व्हाल. तुम्ही आपल्या कर्मचाऱ्यांना ही चार मूलतत्त्वे विकसित करण्यास मदत केली नाहीत, त्यामुळे ते चांगले भावनिक नेते होऊ शकले नाहीत, तर तुम्हीच अपयशी व्हाल.



सैनिकी शाळा तुम्हाला आणखी एक गोष्ट शिकवतात. पुढील फळीत असल्याने आपण कोणाला आवडतो का नाही याबाबत तुम्ही बेपर्वा असता. अर्थातच, आपण सर्वांना आवडावे, हीच आपली इच्छा असते; पण नेता होण्यासाठी सीमा आखाव्या लागतात. कर्मचाऱ्यांच्या वर्तणुकीवर लक्ष ठेवणे आणि गरज असेल तेव्हा सुधारणा घडवून आणणाऱ्या गोष्टी करणे महत्त्वाचे असते. काही वेळा तुम्हाला लोकांची खरडपट्टीही काढावी लागेल. हे असे घडते. त्याला इलाज नाही; पण इथे अजून काहीतरी घडणार आहे. तुम्ही शक्य तेवढी चांगली टीम निर्माण करणार आहात. त्या टीमला तुमच्या अपेक्षांची जाण असेल आणि तुम्ही काय खपवून घ्याल आणि काय नाही; याचीही.

प्रकरण १५

मालमत्ता ७ : खरी संपत्ती निर्माण करण्यासाठीची संरचना

स्वातंत्र्याच्या जाहीरनाम्याच्या तीन निर्मात्यांपैकी थॉमस जेफरसन आणि जॉन ॲडम्स हे दोघे आपसांत अगदी टोकाचे मतभेद असले तरी अगदी घट्ट, जिवाभावाचे मित्र होते. त्यांचे स्वभाव टोकाचे होते आणि राजकीय भूमिकाही परस्परविरोधी होते. ते एकमेकांचे कडवट राजकीय विरोधकच होते. अनेक विषयांवर त्यांनी एकमेकांना खूप तीव्रतेने विरोध केला. अनेक वर्ष आपले तिसरे आणि चौथे अध्यक्ष एकमेकांशी बोलायलाही तयार नव्हते; पण शेवटच्या काळात त्यांनी समेट केला. त्यांचा तो लांबलचक सुप्रसिद्ध पत्रव्यवहार तेव्हाच घडला. आज तो अमेरिकन साहित्यातील एक मोठा ठेवा आहे.

ते दोघेही ४ जुलै १८२६ रोजी निवर्तले. बेंजामिन फ्रँकलिन यांच्यासह स्वातंत्र्याचा जाहीरनामा लिहिला, त्यानंतर बरोबर पन्नास वर्षांनी.

या दोघांविषयी आणखी एक विलक्षण गोष्ट आहे : संपत्तीशी त्यांचे नाते.

जेफरसन हे हजारो एकरांच्या इस्टेटचे मालक असणारे व्हर्जिनियामधले उच्चकुलीन जमीनदार होते. ॲडम्स हे मॅसेच्युएट्स येथील एका गरीब शेतकरी कुटुंबातून आलेले बॅरिस्टर होते. ते दीर्घायुषी होते आणि आयुष्यात ते कधी पैशाच्या तसे मागे धावले नाहीत. तरीही मृत्यूच्या दिवशी ॲडम्स यांच्या मालमत्तेचे मूल्य एक लाख डॉलर्स होते आणि जेफरसन यांच्या मालमत्तेवर एक लाख डॉलर्सचे कर्ज होते.

संपत्ती ही पैशासारखी गोष्ट नाही. संपत्ती उत्पन्नाच्या आकारावरून मोजली जात नाही. संपत्ती मोजली जाते ती काळात.

जेफरसन यांच्याकडे स्थावर मालमत्ता आणि रोकड होती; पण ती त्यांच्या हातून निसटत गेली. ॲडम्स यांच्याकडे फारसे पैसे नव्हते. ते साधेपणाने राहात होते; पण संपत्ती कशी उभारावी याची त्यांना निश्चित समज होती.

तुम्हाला पैसा आणि संपत्ती या मधील महत्त्वाचा फरक समजायलाच हवा. मी हे पुस्तक लिहिण्याचे हे महत्त्वाचे कारण आहे. एखादा लाखो डॉलर्सची लॉटरी जिंकणारा ते पैसे हाती पडल्यानंतर तीन वर्षांतच कफल्लक का व्हावा? कारण त्यांच्यावर अचानकपणे पैशांचा वर्षाव झालेला असला, तरी त्यांना संपत्तीविषयी काहीच माहिती नसते.

संपत्ती ही पैशासारखी गोष्ट नाही. संपत्ती उत्पन्नाच्या आकारावरून मोजली जात नाही. संपत्ती मोजली जाते ती काळात. माझ्या बचत खात्यात समजा एक हजार डॉलर असतील आणि माझा खर्च दिवसाला १०० डॉलर्स असेल, तर माझी संपत्ती दहा दिवस एवढी आहे. संपत्ती म्हणजे पुढील अमुक दिवस जगण्याची क्षमता. 'मी जर आज काम करायचे थांबवले, तर मी आर्थिकदृष्ट्या किती काळ जिवंत राहीन,' हा प्रश्न स्वत:ला विचारा. तुमचे जे काही उत्तर असेल, ती तुमची संपत्ती आहे.

ही व्याख्या आपण अधिक खोलात पाहू या. संपत्ती, म्हणजे तुमची आयुष्यातील समृद्धता आणि त्याच पातळीवर भविष्यात किती दिवस जगाल, ही क्षमता.

श्रीमंत अधिक श्रीमंत होतात; कारण ते वेगळ्या प्रकारच्या पैशांसाठी काम करतात. ते उत्पन्नासाठी नाही, तर संपत्ती निर्माण करण्यासाठी काम करतात. या दोन्हीत खूप मोठा फरक आहे.

नेटवर्क मार्केटिंग हे वैयक्तिक संपत्ती उभी करते. त्याचे हेच महत्त्वाचे मूल्य आहे आणि नेमके या व्यवसायाकडे वळू पाहाणाऱ्या बहुसंख्यांना हे मूल्य समजत नाही.

आर्थिक स्वातंत्र्याकडे नेणारा माझा चार पायऱ्यांचा साधासुधा मार्ग

किम आणि मी, कोणत्याही नोकरीशिवाय, सरकारच्या साहाय्याशिवाय, कोणत्याही स्टॉक्स आणि म्युच्युअल फंडांच्या खरेदी-विक्रीचा उद्योग न करता, लवकर निवृत्त होऊ शकलो. स्टॉक्स व म्युच्युअल फंड यांचा खरेदी-विक्रीचा उद्योग आम्ही केला नाही; कारण या गुंतवणुकी जोखमीच्या आहेत, असे आम्हाला वाटते. आमच्या मते म्युच्युअल फंड हे सर्वाधिक जोखमीचे आहेत.

तरुण आणि श्रीमंत असतानाच निवृत्त होण्यासाठी आम्ही दोघांनी एक साधा चार पायऱ्यांचा आराखडा उपयोगात आणला. हे करण्यास आम्हाला १९८५ ते १९९४ अशी नऊ वर्ष लागली. काहीही नसताना सुरुवात केली आणि आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र होऊन, निवृत्त झालो. एकही शेअर व म्युच्युअल फंड न घेता! आमचा आराखडा हा असा आहे.

१) उद्योगधंदा उभारा.
२) उद्योगधंद्यात पुनर्गुंतवणूक करा.
३) स्थावर मालमत्तेमधे गुंतवणूक करा.
४) तुमच्या मालमत्तांना चैनीच्या वस्तू विकत घेऊ द्या.

हा क्रम कसा काम करतो ते पाहू.

१) उद्योगधंदा उभारा

उद्योगधंदा उभारल्यामुळे खूप पैसा मिळवता येतो. शिवाय, युनायटेड स्टेट्समधे करविषयक कायदे हे 'बी' क्वाड्रंटमधे उत्पन्न मिळवणाऱ्यांना अनुकूल आहेत. 'ई' क्वाड्रंटमधे पैसे मिळविणाऱ्यांसाठी ते प्रतिकूल आहेत.

उद्योगधंदा हा लहान मुलासारखा असतो. तो मोठा होण्यासाठी वेळ लागतो. त्याला वाढण्यासाठी कमी वेळही लागू शकेल आणि खात्रीने जास्त वेळही लागेल. उद्योगधंद्याचे बीज पेरल्यानंतर ते जमिनीवर दिसण्यासाठी पाच वर्षं तरी लागतात.

२) तुमच्या उद्योगधंद्यात पुनर्गुंतवणूक करा

एक लक्षात ठेवा, तुमच्या व्यवसायातून मिळणारे उत्पन्न हे रोजीरोटीसाठी नाही. पहिल्यांदाच नेटवर्क मार्केटर झालेले अनेकजण ही चूक करतात. नव्या व्यवसायामुळे उत्पन्न वाढत आहे हे लक्षात आल्याबरोबर ते वाढीव उत्पन्नाचा उपयोग आपले राहाण्याचे खर्च वाढविण्यासाठी करतात. दुसरी कार घेतात, मोठे घर घेतात, खर्चिक सहलींना जातात आणि अजूनही काही.

लोक हे का करतात? ते मूर्ख आहेत म्हणून नाही. खूप बुद्धिमान आणि माहितगार लोकही हाच कित्ता गिरवतात. एका आणि एकाच कारणामुळे हे घडते. ते अजूनही 'ई' क्वाड्रंटमधेच राहातात, श्वास घेतात आणि विचारही करतात. संपत्ती निर्माण करायची असल्यास, तुम्हाला त्या आकृतीच्या डाव्या बाजूमधून डोके बाहेर काढावे लागेल आणि 'बी' आणि 'आय' सारखा विचार करावा लागेल.

प्रथम तुमची दिवसाची नोकरी चालू ठेवा. तुमचे ध्येय हे आहे, की उद्योगधंद्याने तुमच्या नोकरीची जागा घ्यावी. तुम्ही या पद्धतीने कधीच संपत्ती निर्माण करू शकणार नाही. त्याऐवजी एकदा तुमचा उद्योग पैसे मिळवू लागला, की सरळ पायरी क्र. २ कडे जा. तुमचा उद्योगधंदा आणखी पुढे वाढण्यासाठी तुमचे नवीन उत्पन्न त्यात गुंतवा.

'पण मला दिवसाची नोकरी चालू ठेवायची नाही. मी ते अजिबात आवडत नाही. मला कर्मचारी म्हणून काम करणे थांबवायचे आहे!'

अनेक लोक कोणत्याही उद्योगधंद्यात मोठी संपत्ती संपादन करण्यास अपयशी ठरतात; कारण ते व्यवसायात सतत पुनर्गुंतवणूक करण्यास अपयशी होतात.

ठीक आहे! तुम्हाला 'ई' क्वाड्रंटमधून बाहेर यायचे आहे आणि ती नोकरी सोडायची आहे. कदाचित तुम्ही नोकरीचा तिरस्कार करत असाल किंवा तुम्ही मला भेटलेल्या अनेक व्यवसायिकांसारखे असाल, ते आपल्या कामावर प्रेम करतात; पण आठवड्यातील चाळीस, पन्नास किंवा साठ तास तेच काम करावे लागते, या वास्तवावर त्यांचे प्रेम

नसते. तुमची काहीही कारणे असू दे; पण तुम्ही जर नव्या व्यवसायातील उत्पन्न रोजीरोटीवर उधळू लागलात, तर तुम्ही व्यवसाय उभारत नसून दुसरी नोकरी स्वत:साठी उभी करता आहात हे उघड सत्य आहे.

खरा व्यावसायिक हा आपला व्यवसाय वाढवण्यासाठी पुनर्गुंतवणूक करण्याचे थांबवत नाही. अनेक लोक कोणत्याही उद्योगधंद्यात मोठी संपत्ती संपादन करण्यास अपयशी ठरतात; कारण ते व्यवसायात सतत पुनर्गुंतवणूक करण्यास अपयशी होतात.

नेटवर्क मार्केटिंगमधे ते कसे असते?

> जॉन : एखादा पारंपरिक उद्योग पुनर्गुंतवणुकीसाठी कदाचित नवे गोडाऊन बांधेल, राष्ट्रीय स्तरावर जाहिरात करून नवे उत्पादन विकसित करेल किंवा वितरणासाठी नवे चॅनेल विकत घेईल. नेटवर्क मार्केटर म्हणून तुम्हाला हे खर्च करावे लागत नाहीत. नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी तुमच्यासाठी या गुंतवणुकी करत असतात.
>
> मग तुम्ही तुमच्या उद्योगधंद्यात पुनर्गुंतवणूक कशी कराल? त्यासाठीही काही जागा आहेत. तिथे तुम्ही सूज्ञपणे गुंतवणूक करू शकता. उदाहरणच देतो, तुमचे शिक्षण, प्रशिक्षण, दुसऱ्या शहरात जाऊन तिथे वाढणाऱ्या नेटवर्कला आधार देणे, प्रसिद्धी आणि प्रशिक्षणांची साधने आणि व्यवसाय वृद्धीसाठीचे इतर मार्ग यांमध्ये तुम्हाला गुंतवणूक करता येईल.
>
> मुळात नेटवर्क मार्केटिंग हा असा व्यवसाय आहे, ज्याची भांडवली गुंतवणूक ही तुमचा पैसा नसून वेळ आणि प्रयत्नही आहे.

याचा अर्थ नेटवर्क मार्केटिंगमधून मिळणाऱ्या उत्पन्नाचा बहुतांश भाग हा तुम्हाला तुमची संपत्ती निर्माण करण्यासाठी उपलब्ध होतो. लक्षात घ्या मी असे म्हटले आहे, 'तुमची संपत्ती निर्माण करण्यासाठी'. 'तुमची संपत्ती उधळण्यासाठी' असे म्हटलेले नाही.

मी अनेक लोकांना जी चूक करताना पाहिले आहे, ती चूक करू नका. मिळणारा प्रत्येक अतिरिक्त डॉलर हा मोठी कार, मोठे घर, जीवनशैली यावर खर्च करू नका. जमिनीतील खड्ड्यात तुमचे नवे व्यावसायिक उत्पन्न ओतून अविचार करू नका.

त्याचा आदर करा. तो गुंतवा.

३) स्थावर मालमत्तेमधे गुंतवणूक करा

जसे तुमचे उद्योगधंद्याचे उत्पन्न वाढत जाते, तसे ते जादाचे उत्पन्न तुम्ही स्थावर मालमत्ता खरेदी करण्यास वापरा.

तुमच्या लक्षात आले असेल, की या प्लॅनमधे म्युच्युअल फंड, स्टॉक पोर्टफोलिओ किंवा इतर कागदी मालमत्ता नाहीत. त्याचे कारण त्या जरी निर्माण करण्यास सोप्या असल्या, तरी (तुम्हाला त्या फक्त खरेदी करायच्या असतात) स्टॉक व म्युच्युअल फंडांची खरेदी-विक्री जोखमीची असते. त्यावर मिळालेल्या फायद्यावर भांडवली नफ्याच्या दराने कर द्यावा लागतो आणि आर्थिक शिक्षण घेऊनच गुंतवणुकीतील जोखीम कमी करता येते. या जादाच्या उत्पन्नातून तुम्ही उत्पन्न मिळविणाऱ्या मालमत्ता निर्माण कराव्यात अशी कल्पना आहे. उत्पन्न निर्माण करणाऱ्या अनेक प्रकारच्या मालमत्ता असतात. दोन मुख्य कारणांमुळे मी स्थावर मालमत्तेची वारंवार शिफारस करतो.

पहिले, करविषयक फायदे अशा उद्योगधंद्यांच्या मालकांना अनुकूल असतात.

दुसरे, स्थावर मालमत्तेसाठी पैसे देण्यास तुमच्या बँकरना आवडते. तुमच्या बँकरना म्युच्युअल फंड किंवा स्टॉक्स विकत घेण्यासाठी ३० वर्ष मुदतीचे ६.५ टक्के व्याजदराने कर्ज मागा, ते हसत सुटतील.

लोक मला वारंवार विचारतात, 'मी घराचे भाडेच कसेबसे देऊ शकतो. अशा परिस्थितीत मी स्वत:चे घर कसे घेऊ शकेन?' चांगला प्रश्न आहे. तुम्ही ते घेऊ शकत नाही. तुमच्याकडे जादा पैसे असल्याशिवाय नाही. गुंतवणुकीची ही पायरी येते उद्योगधंदा निर्माण करून त्याच्या सततच्या वाढीसाठी पुनर्गुंतवणूक केल्यानंतर. त्यानंतरच तुमच्याकडे जादा पैसे असतात.

'स्थावर मालमत्तेमधे गुंतवणूक करा' या सांगण्याचा अर्थ मला स्पष्ट करू दे. स्थावर मालमत्ता कशी काम करते याविषयी अनेक लोकांचा गैरसमज असतो. असंख्य लोकांना असे वाटते, की स्थावर मालमत्ता एका किमतीला विकत

घेणे आणि ती (लगेचच किंवा घाईघाईने झालेल्या सुधारणांनंतर किंवा नंतरच्या काळात) जास्त किमतीला विकणे. हे चूक आहे. हे म्हणजे 'गाय विकत घेऊन मांसासाठी विकण्यासारखे आहे. तुम्ही गाय विकत घ्या, ती कायमची ठेवा. म्हणजे तिचे दूध तुम्हाला विकता येईल.'

स्थावर मालमत्ता ही विकण्यासाठी विकत घ्यायची नसते. उत्पन्न निर्माण करणारी मालमत्ता उभारण्यासाठी स्थावर मालमत्ता विकत घ्यायची असते.

हे कसे करायचे हे शिकण्यास वेळ, शिक्षण, अनुभव आणि पैसा लागतो. कोणतीही नवीन गोष्ट शिकताना चूक होतेच. स्थावर मालमत्तेमधे (विशेषत: त्याच्या व्यवस्थापनात), चुका महाग पडतात. तुमच्याकडे नियमितपणे येणारे जास्तीचे उत्पन्न नसेल, 'बी' क्वाड्रंटमधील करविषयक फायदे नसतील, तर स्थावर मालमत्तेमधील गुंतवणूक खूप जोखमीची किंवा मंदगतीची आहे.

अनेकांकडे स्थावर मालमत्ता खरेदी करण्यासाठी लागणारी रोख रक्कम नसते आणि हेच त्यांच्या अपयशाचे कारण आहे. चांगले स्थावर मालमत्तेचे व्यवहार हे महागडे असतात. तुमच्याकडे फारसे पैसे नसतील, तर तुमच्याकडे येणारे स्थावर मालमत्तेचे व्यवहार हे पैसेवाल्यांनी नाकारलेले असतात. अनेक लोक तातडीने पैसे द्यावे लागणार नाहीत, अशा गुंतवणुकीच्या शोधात असतात; कारण त्यांच्या जवळ देण्यासाठी काहीच नसते. तुमच्या जवळ खूप अनुभव नसेल आणि गरज लागेल तेव्हा हातात रोख रक्कम नसेल, तर अशी गुंतवणूक महागडी ठरू शकेल.

४) तुमच्या मालमत्तांना चैनीच्या वस्तू खरेदी करू द्या

आर्थिक ताकद असतानाही मी आणि किम अनेक वर्ष ४०० डॉलर्सच्या लहान घरात राहात होतो आणि छोट्या कार चालवत होतो. आम्ही पैसे निर्माण करत होतो. त्यांचा उपयोग आम्ही व्यवसाय उभारणी आणि स्थावर मालमत्तेमधील गुंतवणुकीसाठी करत होतो.

आज आम्ही एका मोठ्या घरात राहात आहोत. आमच्याकडे सहा कार आहेत. या कार आणि घर आम्ही विकत घेतलेले नाही. आम्ही निर्माण केलेल्या मालमत्तेने या गोष्टी घेतल्या आहेत आणि आम्ही त्याचा आनंद घेत आहोत.

मी जेव्हा 'चैनीची वस्तू' असे म्हणतो, तेव्हा मला फक्त 'उधळेपणा किंवा दिखाऊपणा' असे म्हणायचे नसते. अशी कोणतीही गोष्ट, जी तुम्हाला हवी आहे, जिचा आनंद घ्यायचा आहे; पण ती तुमची गरज नाही, ही माझी चैनीची व्याख्या आहे.

मी तुम्हाला एक उदाहरण देतो. तुम्ही ओळखत असलेल्या एखाद्या व्यक्तीचा विचार करा. जगण्यासाठी तो नोकरी करतो; पण त्याबद्दल त्याला प्रेम नाही. तुम्ही जर त्याला सांगितले, 'तुला नोकरी आवडत नसेल, तर सोडून दे.' तो काय म्हणेल?

'मला ते आवडेल; पण ती चैन परवडणारी नाही.'

हे अगदी बरोबर आहे. अनेकांना नोकरी सोडता येणे, ही चैनीची गोष्ट आहे. हीच चैनीची गोष्ट कशी मिळवायची? ते तुमचे व्यवसाय आणि स्थावर मालमत्तेमधील गुंतवणुकी करतात. त्यासाठी तुम्हाला त्या मालमत्तांची उभारणी करावी लागेल. तुमची चैन पुरी करण्याइतक्या मालमत्ता उभाराव्या लागतील.

आले का लक्षात?

तुमचे उत्पन्न चैनीच्या वस्तू खरेदी करण्यासाठी वापरू नका. त्याचा उपयोग मालमत्ता निर्माण करण्यासाठी करा. आधी तुमचा व्यवसाय, मग स्थावर मालमत्तेमधील गुंतवणूक. या गोष्टी तुमच्यासाठी चैनीच्या गोष्टी खरेदी करण्याइतक्या सक्षम झाल्या, की त्यांना त्या करू द्या!

हेच आपल्याला स्वप्नांच्या पूर्ततेपर्यंत नेऊन पोहोचवते.

प्रकरण १६

मालमत्ता ८ : मोठी स्वप्ने आणि ती जगण्याची शक्ती

नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्यांच्या बाबतीत सर्वांत मूल्यवान गोष्ट ही आहे की ते तुमच्या स्वप्नांना अनुसरण्याच्या महत्त्वावर जोर देतात. लक्षात घ्या मी 'स्वप्न असण्याचे महत्त्व' असे म्हणालो नाही, तुमची स्वप्ने असावीत एवढीच फक्त त्यांची इच्छा असते असे नाही तर ती स्वप्ने तुम्ही जगावीत अशी त्यांची इच्छा असते.

ते मोठ्या स्वप्नांसाठी तुम्हाला प्रोत्साहित करतात. मी जेव्हा नेटवर्क मार्केटिंगची चौकशी करण्यास सुरुवात केली तेव्हा माझ्याबाबत एक सुखद आणि अनपेक्षित गोष्ट घडली. मला असे आढळून आले की यापूर्वी माझी जी स्वप्ने होती त्यापेक्षा अधिक मोठी स्वप्नं मी पाहू लागलो.

पारंपरिक उद्योगधंदे हे तुमची स्वप्ने मोठी असावीत याबद्दल फार उत्सुक असतात असे नाही. तुमची स्वप्ने जर मर्यादित असतील तर ते चांगले चालतात, उदा. छोटी उन्हाळी सुट्टी, तुम्हाला आनंद देणारा तुमचा एखादा छंद, दुपारी गोल्फचा खेळ, अशा प्रकारची एखादी गोष्ट.

मी असे म्हणत नाही की अशी छोटी स्वप्ने असणे चुकीचे आहे. मी एवढेच म्हणतो की ते छोटे जीवन आहे.

मोठे होत असताना मी माझे आई-वडील नेहमी उपयोग करत असलेला 'ते आपल्याला परवडणार नाही' हा वाक्यांश नेहमी ऐकत असे. माझ्या श्रीमंत वडिलांनी, त्यांच्या मुलाला आणि मला हे शब्द उच्चारण्यास मनाई केली होती आणि त्याऐवजी 'ते परवडण्याची ताकद माझ्यात कशी येईल?' हे स्वत:ला विचारण्याचा आग्रह ते करत असत.

या दोन विधानांत जो फरक आहे, तोच सगळा फरक घडवून आणतो. अनुभव, समज आणि आयुष्यभराच्या निर्णयांना जर विचारातील छोट्याशा फरकांची जी जोड दिलीत, तर या बदलाशिवाय तुम्ही जिथे पोचला असता, यापेक्षा कित्येक मैल दूर जाऊन पोचाल.

तुम्ही जेव्हा 'हे मला कसं परवडेल?' हे स्वत:ला विचारण्याची सवय कराल, तेव्हा तुम्ही स्वत:ला मोठी स्वप्ने पाहाण्याचे प्रशिक्षण देत रहाल आणि फक्त ती स्वप्ने असण्याची नाही तर प्रत्यक्षात आणण्यावर तुमचा विश्वास असेल. नाहीतर 'मग ते परवडत नाही' असे म्हणाला तर, मेणबत्तीच्या ज्योतीवर ओला टॉवेल टाकून ती विझवता तशी तुमची स्वप्ने विझवून टाकाल. असे अनेक लोक आहेत जे तुम्हाला तुमचा आवाज काढू न देताच तुमची स्वप्ने गुदमरून टाकतील! त्यांना तसे म्हणायचे नसेल कदाचित, पण चांगल्या अर्थाचे असोत वा नसोत, त्यांचे शब्द प्राणघातक असतात.

'तू ते करू शकत नाहीस.'

'ते खूप जोखमीचे आहे. तुला हे माहीत आहे का की ते करताना किती लोक अपयशी झाले आहेत?'

'मूर्खपणा करू नकोस. अशा कल्पना तुला सुचतात कशा?'

'ही जर इतकी चांगली कल्पना असेल तर मग ती आधीच कोणीतरी अमलात आणली नसती का?'

'मी ती करण्याचा अनेक वर्षांपूर्वी प्रयत्न केला. ते का कुचकामी आहे, हे तुला मी सांगतो.'

हे स्वप्नभंग करणारे शब्द असतात, आणि जे लोक हे उच्चारतात त्यांच्याविषयी मला एक मनोरंजक गोष्ट आढळली आहे. हे लोक नेहमी असे असतात ज्यांनी आपली स्वप्नं सोडून दिलेली असतात.

मोठे घर परवडण्याची ताकद येण्यासाठी झगडणे, शिकणे आणि तुमची वैयक्तिक शक्ती विकसित करण्यासाठी सर्वोत्तम प्रयत्न करणे, मग या प्रक्रियेत तुम्ही कोण बनताय हे महत्त्वाचे आहे.

जेव्हा किम आणि मी कफल्लक झालो होतो तेव्हा आम्ही एकमेकांना सांगितले होते की जेव्हा आपण १० लाख डॉलर्सच्यावर मिळवू तेव्हा आपण मोठे घर घेऊ. आम्ही घेतले आणि घरात असण्याचा आनंद होता पण घर महत्त्वाचे नव्हते आणि घर घेण्याची ताकद येणे हेही महत्त्वाचे नव्हते. या कार्यपद्धतीत आम्ही कोण झालो हे महत्त्वाचे होते.

मोठे घर परवडण्याची ताकद येण्यासाठी झगडणे, शिकणे आणि तुमची वैयक्तिक शक्ती विकसित करण्यासाठी सर्वोत्तम प्रयत्न करणे, मग या प्रक्रियेत तुम्ही कोण बनताय हे महत्त्वाचे आहे.

माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला सांगितले होते, 'जे लोक लहान स्वप्नं बघतात ते लहान लोकांसारखेच जीवन

जगतात.'

प्रत्येकाची स्वप्नं असतात पण एकाच मार्गाने प्रत्येक जण स्वप्न पाहात नाही. माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला शिकवले होते की स्वप्नं पाहणारे पाच प्रकारचे असतात.

- जे भूतकाळातील स्वप्नं पाहतात.
- जे फक्त छोटी स्वप्नं पाहतात.
- जे स्वप्नं साध्य करतात आणि मग कंटाळवाणे जगतात.
- जे मोठी स्वप्नं पाहतात पण ते साध्य करण्यासाठी त्यांच्याकडे योजना नसते आणि शेवटी काहीही घडत नाही.
- जे मोठी स्वप्नं पाहतात ती साध्य करतात आणि आणखी मोठी स्वप्नं पाहतात.

जे भूतकाळातील स्वप्नं पाहतात

हे लोक असे असतात की त्यांची मोठी साध्ये आता त्यांच्या भूतकाळात संपली आहेत, असा त्यांचा विश्वास असतो. ते त्यांच्या कॉलेजमधील, सैन्याच्या दिवसांतील, शाळेतील फूटबॉलचे दिवस, ते मोठे झाले त्या शेतावरील दिवस याच विषयी बोलून तुम्हाला आनंद देतील पण त्यांना तुम्ही भविष्याविषयीच्या संभाषणात गुंतवा ते बहुतेककरून त्यांचे डोके हालवतील आणि म्हणतील, 'जग नरकात गेले आहे.'

जी व्यक्ती भूतकाळातील स्वप्नं पाहते त्यांचे जीवन संपलेले असते. ते मृत झालेले नसतील पण ते खऱ्या अर्थाने जिवंत नसतात आणि जीवनात परत येण्यासाठी स्वप्न जागृत करणं एवढाच एक मार्ग आहे.

जे फक्त छोटी स्वप्नं पाहतात

काही लोक फक्त छोटी स्वप्नं पाहून स्वत:ला मर्यादा घालतात. कारण ते साध्य करण्याची त्यांना खात्री वाटण्याचा हा एकच मार्ग असतो. याबाबत एक उपरोधिक गोष्ट अशी आहे, त्यांना जरी आपण आपली छोटी स्वप्नं साध्य करू शकतो याची जाणीव असली तरीही ते करत नाहीत. का नाही? कोणास ठाऊक? कदाचित त्यांना हे माहीत असते की आपण जर छोटी स्वप्नं साध्य केली तर जोपर्यंत ते आपण मोठ्या स्वप्नाचे आव्हान देत नाहीत तोपर्यंत जगण्यासाठी आपल्याकडे काहीच नाही.

दुसऱ्या शब्दात, जे मोठे जीवन जगण्यासाठी घ्यावी लागणारी जोखीम व त्यातील थरार अनुभवण्याऐवजी छोटे जीवन जगतात, आयुष्यात, नंतर ते असे म्हणतील, 'तुम्हाला माहीत आहे, अनेक वर्षांपूर्वीच मी हे करायला हवे होते. पण ते मी करायचे टाळले.'

मी एकदा एका भेटलेल्या व्यक्तीला विचारले, 'तुमच्या जवळ जगातील सर्व पैसा आहे, तर तुम्हाला कोठे प्रवास करायला आवडेल?'

त्याने उत्तर दिले, 'मी माझ्या बहिणीला भेटायला कॅलिफोर्नियाला जाईन. मी तिला गेल्या चौदा वर्षांत पाहिलेले नाही आणि मला तिला भेटायला आवडेल. विशेषत: तिची मुले मोठी होण्याच्या आधी. ती माझी स्वप्नातील सुट्टी असेल.'

त्या वेळी त्या लहानशा मौजेच्या सफरीची किंमत ५०० डॉलर्स एवढी होती. मी त्याच्या हे लक्षात आणून दिले आणि विचारले की अजून तू ही सहल का केली नाहीस. 'हो मी करणार आहे. आता मी खूपच व्यस्त आहे.' दुसऱ्या शब्दात त्याची 'स्वप्नातली सुट्टी'. तो जागा होऊन जाण्याऐवजी फक्त त्याचे स्वप्न पाहत राहील.

माझ्या श्रीमंत डॅडने सांगितले होते की असे स्वप्न पाहणारे अधिक धोकादायक असतात.

ते म्हणाले, 'ते कासवांसारखे राहतात. स्वत:च्या मऊ अस्तराच्या, शांत खोलीत दुमडून राहतात. तुम्ही त्यांच्या कवचावर मारले व डोकावून पाहिले तर अचानक झेप घेतील आणि चावतील.'

यावरून घ्यायचा धडा : स्वप्नाळू कासवांना स्वप्नं बघू देत. त्यापैकी बहुतेक जण कोठेच पोहोचणार नाहीत नि तेच त्यांना ठीक वाटते.

जे स्वप्न साध्य करतात आणि नंतर कंटाळवाणे जगतात

माझा एक मित्र मला म्हणाला होता, 'वीस वर्षांपूर्वी मी डॉक्टर होण्याचे स्वप्न पाहिले होते. म्हणून मी डॉक्टर

झालो आणि डॉक्टर असण्याचा मला आनंद आहे. पण जीवन आता मला नीरस वाटू लागले आहे. काहीतरी गमावले आहे.'

कंटाळवाणा हा नवीन स्वप्नाकरिता संकेत आहे. माझ्या श्रीमंत डॅडने सांगितले होते, 'अनेक लोक, शाळेत असताना ज्याचे स्वप्न पाहिले होते त्याच व्यवसायात काम करत असतात. प्रश्न हा असतो की ते अनेक वर्षं शाळेच्या बाहेर असतात. नवीन साहस करण्याची हीच वेळ आहे.'

जे मोठी स्वप्नं पाहतात पण ते साध्य करण्यासाठी त्यांच्याकडे योजना नसते आणि शेवटी काहीही घडत नाही

मला असे वाटते की या प्रकारातील कोणालातरी आपण ओळखत असतो, हे लोक म्हणत असतात, 'मला एक मोठी संधी मिळालेली आहे. माझ्या नव्या योजनेबद्दल तुम्हाला सांगतो' किंवा 'या वेळेला गोष्टी वेगळ्या असतील' किंवा 'मी आता नवीन पान उघडत आहे' किंवा 'मी खूप काम करणार आहे. बिले देऊन टाकणार व गुंतवणूक करणार' किंवा 'एक नवीन कंपनी आपल्या शहरात येत आहे आणि माझ्या पात्रतेसारख्यांच्या ते शोधात आहेत. ही मला मोठी संधी आहे.'

माझे श्रीमंत डॅड मला म्हणाले होते, 'या सारखे लोक नेहमीच खूप काही साध्य करण्याचा प्रयत्न करतात. पण त्यांच्या स्वत:च्या जोरावर प्रयत्न करतात. या लोकांनी मोठी स्वप्नं पाहणं सुरू ठेवलं पाहिजे, योजना केली पाहिजे आणि संघ शोधला पाहिजे जो तुमची स्वप्नं साकारण्यास मदत करेल.'

जे मोठी स्वप्नं पाहतात, ती साध्य करतात आणि त्याहून मोठी स्वप्नं पाहू लागतात

मला असं वाटतं आपल्यापैकी बहुतेकांना या व्यक्तीसारखे व्हावे असे वाटत असते. मला माहिती आहे मी होईन, तुम्ही?

माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला या पद्धतीने सांगितले होते, 'मोठ्या लोकांची स्वप्नं मोठी असतात आणि लहान लोकांची स्वप्नं लहान असतात. तुम्ही जे आहात त्याच्यात तुम्हाला बदल घडवायचा असेल तर तुमच्या स्वप्नाच्या आकारात बदल करून सुरुवात करा.'

तुम्हाला हे माहीतच आहे, मी पूर्णपणे कफल्लक झालेला होतो, माझ्या वधूबरोबर माझ्या कारमधे राहात होतो. ते कसे असते याची मला पूर्ण जाणीव आहे पण कफल्लक ही तात्पुरती परिस्थिती असते. गरीब असणे वेगळे आहे. गरीब ही मनाची अवस्था आहे. तुम्ही कफल्लक असाल पण तरीही चैतन्याने श्रीमंत, महत्त्वाकांक्षेने श्रीमंत, धैर्याने श्रीमंत, निर्धाराने श्रीमंत असू शकता. मोठे स्वप्न पाहण्यासाठी कोणतीही किंमत द्यावी लागत नाही आणि मोठी स्वप्नंपाहण्यास एक पैसाही जादा द्यावा लागत नाही. तुम्ही कितीही कफल्लक असलात तरी गरीब होण्याचा एकच मार्ग आहे, स्वप्न सोडून देणे.

नेटवर्क मार्केटिंगमधली जीवनशैलीची असामान्य गोष्ट आहे. तुम्ही तुमच्या स्वप्नाची रचना अशी करत नाही की ते तुम्हाला चाळीस वर्षांनंतर किंवा काही आठवड्यांसाठी किंवा रविवारी दुपारी साध्य करता येईल. जेव्हा तुम्ही तुमचा नेटवर्क मार्केटिंग निर्माण करण्यास सुरुवात करता, तेव्हापासून तुमच्या स्वप्नात तुम्ही राहायला सुरुवात करता. जरी छोट्या मार्गाने, तरी पहिल्या दिवसापासून.

'मी करू शकत नाही' ते 'मी करू शकतो' हा मन:प्रवृत्तीतील बदल आहे. परिस्थितीच्या कृपेवर असण्यापासून ते तुमच्या जीवनाच्या मार्गदर्शकाच्या जागी असण्यापर्यंत, गुलाम असण्यापासून ते स्वतंत्र असण्यापर्यंत.

वॉल्डेनच्या उपसंहारात, स्वत: निश्चित केलेल्या जीवनावर चिंतन करताना थोरो लिहितात.

> माझ्या प्रयोगातून, निदान मी हे शिकलो की जर कोणी एक जण त्याच्या स्वप्नांच्या दिशेनं आत्मविश्वासानं पुढे जात असेल आणि त्याच्या कल्पनेत असलेले जीवन जगण्याचा प्रयत्न करत असेल तर त्याला नेहमीच्या वेळेत अनपेक्षित यश मिळेल.
>
> मी स्वत: यापेक्षा अधिक चांगले व्यक्त करू शकलो नसतो.

प्रकरण १७

उद्योगव्यवसाय, जिथे स्त्रिया श्रेष्ठ आहेत

किम कियोसाकी

आत्तापर्यंत अनेक वेळा मी माझ्या पत्नीचा, किमचा उल्लेख केलेला तुम्ही ऐकला असेल, आम्ही कसे भेटलो आणि मी तिचे मन कसे वळविले, आमच्या सुरुवातीच्या धडपडीविषयी, आमची ध्येयं आणि व्यावहारिक डावपेच आणि आमचे एकत्रित जीवन कसे यशस्वी झाले याविषयी तुम्ही वाचले आहे. पुस्तकाचा हा भाग बंद करण्यापूर्वी मी असा विचार केला की किमकडून थेट ऐकण्याची हीच योग्य वेळ आहे. - आर.के.

रॉबर्टनी नेटवर्क मार्केटिंगविषयी आणि अनेक मार्गांनी ते तुमच्यासाठी मूल्य निर्माण करू शकते याविषयी तुम्हाला खूप काही सांगितले आहे. मला आणखी एक विषय तुम्हाला सांगायचा आहे. स्त्रियांसाठी हा एक चांगला व्यवसाय आहे.

नेटवर्क मार्केटिंग समाजाच्या मूलभूत संख्याशास्त्रीय स्वरूपावर नजर टाकली तर प्रथम एक गोष्ट लक्षात येते आणि ती असामान्य आहे, तिथे पुरुषांच्या संख्येपेक्षा स्त्रियांची संख्या चारपट अधिक आहे.

तुम्ही माझे म्हणणे बरोबर ऐकले आहे. डायरेक्ट सेलिंग असोसिएशननुसार युनायटेड स्टेट्समधे नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायात असलेल्या एकूण १५ दशलक्ष लोकांपैकी ८८ टक्के महिला आहेत. जगभर पसरलेल्या या व्यवसायातील ६.२ कोटी लोकांची लिंगानुसार आकडेवारी जरी दिलेली नसली तरी जागतिक स्तरावरील त्याचे सापेक्षप्रमाण हे युनायटेड स्टेट्समधे असणाऱ्या प्रमाणाशी मिळते जुळते असेल.

नेटवर्क मार्केटिंग प्रायोजकाचे, तिच्या शिकाऊ नेटवर्करचे नेटवर्कशी आधार देणारे, शिक्षण देणारे, पोषण करणारे नाते अशा प्रकारचे नाते व परस्परांतर्गत क्रिया आहे ज्यात स्त्रिया श्रेष्ठ ठरतात.

का? ऐतिहासिकदृष्ट्या एक कारण असे आहे. अनेक घरात राहणाऱ्या अनेक मंडळींनी त्यांचा नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय हा अर्धवेळ व्यवसाय म्हणून सुरू केला आणि ज्या घरांत पुरुष हा मुख्य मिळवता आहे, अशा कुटुंबात स्त्रिया या अर्धवेळ, घरात राहून करावयाच्या व्यवसायात नेहमी गुंतत होत्या.

एक समांतर कारण हे आहे की, हा घर हा पाया असलेला व्यवसाय आहे, हे वास्तव आहे. म्हणजे नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय उभारणे हे कुटुंब चालविण्याच्या मागण्यांशी सुसंगत आहे.

पण मला वाटते हे व्यावहारिक आणि ऐतिहासिक परिस्थितींच्या पलीकडचे आहे.

नेटवर्क मार्केटिंगचा मुख्य भाग म्हणजे हा नात्यांचा व्यवसाय आहे. रॉबर्टनी स्पष्ट केल्याप्रमाणे हा व्यवसाय विक्री करण्याभोवती फिरत नाही. हा व्यवसाय संबंध/नाते जोडण्याभोवती फिरत असतो. तो नातेसंबंध प्रस्थापित करणे, शिकवून तयार करणे आणि प्रशिक्षण देणे आणि शिकवणे आणि सल्ला देणे याविषयी आहे. नेटवर्क उभारण्याचे रोजचे काम हे विक्रीच्या प्रदेशाची आखणी करण्याऐवजी समाजाची उभारणी करण्यासारखे आहे.

आणि नेटवर्क मार्केटिंग प्रायोजकाचे, तिच्या शिकाऊ नेटवर्करचे नेटवर्कशी आधार देणारे, शिक्षण देणारे, पोषण करणारे नाते हे अशा प्रकारचे नाते व परस्परांतर्गत क्रिया आहे ज्यात स्त्रिया श्रेष्ठ ठरतात.

अर्थातच यापैकी कशाचाही असा अर्थ नाही की नेटवर्क मार्केटिंगमधे पुरुष यशस्वी होऊ शकत नाहीत. दररोज लक्षावधी पुरुष हे सिद्ध करत आहेत. पण या व्यवसायाची बॉटम लाइन हीच आहे की उद्योगधंद्याच्या या मॉडेलमधे स्त्रिया वरचढ ठरतात.

स्त्रियांना कशाची गरज आहे

आणि ही एक चांगली गोष्ट आहे कारण स्वत:ची संपत्ती कशी निर्माण करायची हे आजच्या स्त्रीने शिकणे

गरजेचे आहे. एक तरुण पत्रकार काही वर्षांपूर्वी माझ्याकडे आली आणि म्हणाली, 'आपण स्त्रियांना ही जाणीव करून दिली पाहिजे की त्यांच्या पैशाचा त्यांनी ताबा घ्यायला हवा. त्यांच्यासाठी हे कोणीतरी करावे, यासाठी त्या अवलंबून राहू शकत नाहीत.'

आम्ही असे एकत्र बोलत असताना माझ्या लक्षात आले की तिच्या या भावना कुठून आल्या आहेत. तिच्या ५४ वर्षांच्या आईचा घटस्फोट झाल्याने ती नुकतीच तिच्याकडे राहण्यास आली होती व तिच्याकडे मूलत: काहीच नव्हते. आता ती स्वत:ला आणि आईला आधार देत होती.

ती एक पुरेशी जागृत करणारी निशाणी होती. पण जेव्हा तिने आपल्याकडे आधारासाठी काय साधने आहेत याचा शोध घेतला तेव्हा तिला धक्का बसला. तिला हे जाणवलं की नियमित येणारा पगाराचा चेक जर येण्याचा थांबला तर तिच्याकडे सेव्हिंग्जमधे ७००० डॉलर्स होते.

घरातील दोघांसाठी ७००० डॉलर्स फार काळ पुरणार नव्हते. ती आणि तिची आई गरीबी आणि बेघरपणा यापासून पगाराच्या काही चेक्स इतक्याच दूर होत्या. स्त्रियांनी आपल्या पैशाच्या व्यवस्थेवर आपणच नियंत्रण ठेवावे याविषयी ती भावनाप्रधान होती, यात आश्चर्य नव्हते.

माझ्या सुदैवाने, मी या तरुण स्त्रीच्या परिस्थितीत नव्हते. रॉबर्ट आणि मी आमच्या उर्वरित आयुष्यासाठी, अर्थव्यवस्था कशी आहे याच्या निरपेक्ष, आर्थिकदृष्ट्या आम्ही स्थिर आहोत.

जरी माझ्या डोक्यावर तशी टांगती तलवार नसली तरी स्त्रियांनी स्वत:चे आर्थिक स्वातंत्र्य निर्माण करावे या विषयाकडे त्या स्त्रीसारखीच मी भावनाप्रधान होऊन ओढली गेले.

नेटवर्क मार्केटिंगचे 'कसे करायचे' हे स्त्रिया व पुरुषांना वेगळे नाहीत. तरीही स्त्रिया नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय का चालू करतात यांची कारणं त्यांचा पुरुष जोडीदार का सुरुवात करतो त्या कारणांपेक्षा वेगळी आहेत.

आपल्याला हे माहीत आहे की आपली जीवने आपल्या आईपेक्षा वेगळी आहेत पण ती किती वेगळी आहेत हे पाहिल्यावर आश्चर्यचकित व्हाल. स्त्रियांनी संपत्ती निर्मितीच्या खेळात प्रवेश करणे का गरजेचे आहे त्याची सहा कारणं इथे देत आहे.

१) संख्याशास्त्र

स्त्रिया आणि पैसे याविषयीची आकडेवारी दचकवणारी आहे. खाली दिलेली आकडेवारी युएसमधील आहे. तरीही जगभरातील इतर देशात आकडेवारी खूप सारखी किंवा त्या दिशेने जाणारी असेल.

- ५० वर्षांवरील स्त्रियांपैकी ४७% स्त्रिया या एकट्या आहेत. दुसऱ्या शब्दात त्या त्यांना स्वत:ला आर्थिकदृष्ट्या जबाबदार आहेत.
- पुरुषांपेक्षा स्त्रियांचे निवृत्ती वेतन हे कमी असते. कारण घराची मुख्य काळजी घेणाऱ्या म्हणून स्त्रिया सामान्यपणे कामापासून १४.७ वर्षं दूर असतात तर पुरुष १.६ वर्षं. स्त्रियांना अजूनही कमी पगार मिळतो. त्यात हे वास्तव मिळवा. तुम्हाला मिळणारे निवृत्तीचे फायदे पुरुषांपेक्षा १/४ असतात. *(*नॅशनल सेंटर फॉर वुमेन अॅन्ड रिटायरमेंट रिसर्च - एनसीडब्ल्यूआरआर*)*
- स्त्रिया पुरुषांपेक्षा सामान्यपणे सात ते दहा वर्षं अधिक जगतात अशी अपेक्षा केली जाते *(*अॅन लिटरेट, जून १२, २०००*)* . याचा अर्थ त्या जादा वर्षांसाठी त्यांनी तरतूद केली पाहिजे. ज्या विवाहित स्त्रिया मुलांना जन्माला घालतात त्या नवऱ्याच्या पश्चात १५ ते २० वर्षं जगू शकतात अशी अपेक्षा केली जाते.
- गरिबीत राहणाऱ्या चार वयस्कांमधे तीन स्त्रिया असतात. *(*मॉर्निंगस्टार फंड इन्व्हेस्टर*)*
- अंदाजे दहापैकी सात स्त्रिया या कधीतरी गरिबीत राहतील.

ही आकडेवारी आपल्याला काय सांगते? अधिकाधिक स्त्रिया आर्थिकदृष्ट्या स्वत:ची काळजी घेण्यास शिकलेल्या नसतात किंवा तयार नसतात. विशेषत: जशा त्या वयस्कर होतात तेव्हा आपण आपले संपूर्ण आयुष्य आपल्या कुटुंबाची काळजी घेण्यासाठी खर्च केलेले असते पण या मार्गाने आपली स्वत:ची काळजी घेण्याची क्षमता नसते.

२) परावलंबन टाळणे

तुम्ही वैवाहिक जीवनात प्रवेश करताना घटस्फोटाची अपेक्षा केलेली नसते. तुम्ही नवीन नोकरीची सुरुवात ले-ऑफ मिळेल या अपेक्षेने करत नाही. पण हे घडत असते आणि आज वारंवार घडत आहे.

स्त्रियांनो, तुम्ही तुमच्या पतीवर, बॉसवर किंवा इतर कोणावरही आर्थिकदृष्ट्या अवलंबून असाल तर, दोनदा विचार करा. ते तिथे असणार नाहीत. आपण किती परावलंबी आहोत हे आपल्याला तोपर्यंत समजत नाही जोपर्यंत घटिका येत नाही.

३) काचेचे छप्पर - ग्लास सीलिंग

२००९ नंतरच्या जगात कॉर्पोरेट कर्मचारी ज्या आव्हानांना सामोरे जात आहेत त्याच्याबरोबर स्त्रिया आणखी एका अधिक आव्हानाला - एक प्रचंड मोठ्या अडथळ्याला - सामोरे जातात. जे आहे कुप्रसिद्ध 'ग्लास सीलिंग'. होय हे खरे आहे. आजही आपल्या लिंगामुळे स्त्रिया कॉर्पोरेट शिडीपर्यंत वर चढू शकतात. आणि पन्नास किंवा अधिक वर्षाच्या स्त्रिया पुर्नप्रवेश करण्याचा प्रयत्न करत आहेत? जाणून घेण्याची तुम्हाला इच्छा होणार नाही.

नेटवर्क मार्केटिंगच्या जगात स्त्रियांसाठी 'ग्लास सीलिंग' ही कल्पना हास्यास्पद आहे. तुमची नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी, तुम्ही स्त्री किंवा पुरुष आहात, काळे किंवा गोरे, महाविद्यालयीन पदवीधारक किंवा शाळा सोडलेला कोण आहात याची पर्वा करत नाही. तुम्ही तुमचे नेटवर्क किती परिश्रम करून आणि परिणामकारक पद्धतीने उभे करत आहात याची ते काळजी करतात आणि हे पुरुषांपेक्षा चारपट स्त्रिया करत आहेत.

तुमची कौशल्यं, शिक्षण आणि अनुभव हीच गुरुकिल्ली. नेटवर्क मार्केटिंग स्त्रियांना कोणत्याही मर्यादा व सीलिंग नाही, ग्लासचे वा इतर कोणतेही.

४) उत्पन्नावर मर्यादा नाही

ग्लास सीलिंग आणि अजूनही अस्तित्वात असलेली स्त्री आणि पुरुष यांच्यातील पगाराची विषमता, यामुळे स्त्री जे उत्पन्न मिळवते त्याच्यावर मर्यादा येतात. अभ्यास असे दर्शवितात की स्त्रिया जरी त्यांच्या पुरुष सहकाऱ्यांइतक्याच शिकलेल्या असतील आणि अनुभवी असतील तरी बरोबरीच्या पुरुषाने मिळवलेल्या एका डॉलरऐवजी पंचाहत्तर सेंट्सच मिळवतात.

पण नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय हा पूर्णपणे स्केलेबल आहे. नेटवर्क मार्केटिंगमधे लिंगभेद न करता तुम्ही निर्माण केलेले नेटवर्क उत्पन्नाचा जो प्रवाह निर्माण करतो त्याला आकाराची मर्यादा नसते.

५) वाढलेला आत्मसन्मान

वैयक्तिकरीत्या मला असे वाटते, नेटवर्क मार्केटिंगला मिळालेला हा सर्वांत मोठा फायदा आणि बक्षीस आहे आणि स्त्रिया या व्यवसायात गुंतण्याचे बळकट कारण आहे. स्त्रियांचा आत्मसन्मान हा तिला स्वत:साठी तरतूद करण्याच्या क्षमतेला जोडला जातो. हे नेहमीचेच आहे. तुमचे आर्थिक आयुष्य कोणावरतरी अवलंबून आहे हे स्वत:च्या मूल्याची जाणीव कमी करते. पैसा हा जर विषय नसता तर तुम्ही अशा गोष्टी कराल ज्या अन्यथा तुम्ही केल्या नसत्या.

मी हे पाहिले आहे की एकदा स्त्रियांना हे कळले की आर्थिकदृष्ट्या स्वत:च्या पायावर कसे उभे राहायचे की त्यांचा आत्मसन्मान उंचावतो आणि स्त्रीचा आत्मसन्मान जेव्हा वाढतो तेव्हा तिच्या भोवतालचे नातेसंबंध सुधारतात. उंचावलेला आत्मसन्मान मोठ्या यशाकडे घेऊन जातो आणि सरतेशेवटी सर्वात मोठ्या भेटीकडे घेऊन जातो - स्वातंत्र्य.

६) तुमच्या वेळेचे नियंत्रण

खरी संपत्ती निर्माण करण्यासाठी जी ऊर्जा निर्माण करावी लागते त्याबाबत स्त्रियांना पुरुषांपेक्षा अधिक मोठा असलेला अडथळा म्हणजे वेळ. हे सर्व आयांच्याबाबत खरे आहे, ज्या मुलांची काळजी घेण्यासाठी अनेक तास खर्च करतात. मला अनेक स्त्रियांकडून असे ऐकायला मिळते, 'मी कामावरून घरी आल्यानंतर मला रात्रीचे जेवण तयार करायचे असते, मुलांना गृहपाठामधे मदत करायची असते आणि भांडी धुवायची असतात. प्रत्येक जण बिछान्यात

गेल्यावर मला माझ्यासाठी काही क्षण मोकळे मिळतात. मी पूर्णपणे दमलेली असते.'

नेटवर्क मार्केटर म्हणून तुमचे तुमच्या वेळेवर नियंत्रण असते. हा व्यवसाय असा आहे जो तुम्ही अर्ध वेळ किंवा पूर्ण वेळ करू शकता. हा व्यवसाय असा आहे जो तुम्ही घरात राहून, फोन आणि संगणकावर, संध्याकाळी, शनिवार-रविवार, कोणत्याही वेळी आणि कुठूनही करता येतो. हा व्यवसाय तुमच्याबरोबर प्रवास करतो, तुमच्या खिशात ठेवू शकता, अर्ध्या तासाच्या वाढीने त्याला गुंतवता येते. असेच जर त्याची परिस्थिती आणि तुमचे वेळापत्रक असेल तर.

संपत्ती निर्माण करणे ही गरज आहे

स्त्रियांनी स्वत:ची संपत्ती निर्माण करण्यास शिकण्याची जोरदार गरज का आहे त्यास ही कारणे सबळ आधार देतात. आकडेवारी हे सिद्ध करते की स्त्रियांसाठी काळ किती बदलला आहे आणि सूचित करते की वास्तव जीवनात आर्थिक शिक्षण ही आपली चैन नसून गरज आहे. तुमच्या आर्थिक भविष्यासाठी कोणावर अवलंबून राहणे हे फासे फेकण्यासारखे आहे. शेवटी मोबदला असेल पण जोखीम उभ्या चढणीची आहे.

ग्लास सीलिंग्ज आणि उत्पन्नाला मर्यादा याविरुद्ध अनेक स्त्रिया प्रदीर्घ काळ लढत आहेत. दोन्ही गोष्टी नेटवर्क मार्केटिंगच्या जगात अदृश्य होतात आणि दोन सर्वांत मोठ्या भेटी - स्वत:च्या मूल्याविषयीची जाणीव आणि आपल्याला पाहिजे तसा वेळ खर्च करणे - तुमच्या असू शकतील.

तरीही, मी आत्ता यादी केलेल्या सर्व कारणांमधून, मला हे समजण्याचा मार्ग नाही की कोणते तुम्हाला लागू पडते. तुम्ही 'सर्वसाधारण स्त्री' नाही. तुम्ही 'तुम्हीच' आहात आणि तुम्हाला नेटवर्क मार्केटिंग उद्योगधंदा निर्माण करण्यासाठी भाग पाडण्याचे एकमेव कारण फक्त तुम्ही ठरवू शकता.

तुमची संपत्ती निर्माण करा आणि ते करण्याची मौज लुटा

तुम्हाला हे करावयास भाग पाडणारे कारण कोणतेही असू देत. तुम्हाला एक गोष्ट लक्षात ठेवायला हवी, नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय सुरू करताना मौज हवी.

होय, हा विचार खूप मोठा आहे की तुम्ही १०० डॉलर्स, १००० डॉलर्स किंवा १०००० डॉलर्स जादा मिळवू शकता आणि तुम्ही परावलंबित्व टाळू शकता आणि तुमच्या वेळेवर नियंत्रण ठेवू शकता पण ते करताना तुम्हाला आनंद मिळत नसेल, मजा येत नसेल तर कॉर्पोरेट जगातील लोक जसे चाकोरीबद्ध जीवन जगतात त्याकडे ते तुम्हाला घेऊन जाईल. साध्या शब्दात सांगायचे तर तुम्ही जे करत आहात त्या बद्दल तुम्ही उत्कट असायला हवे. त्याचा अभाव तुमच्या बँकेच्या खात्यावर प्रतिबिंबित होईल.

म्हणून मला असे वाटते 'पार्टी प्लॅन' व्यवसाय म्हणजे नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाचा एक प्रकार आहे. तो घरातील पार्टी भोवती फिरत असतो. हा ज्या स्त्रियांना स्वत:चा व्यवसाय सुरू करायचा आहे त्यांच्यासाठी आदर्श व्यवसाय आहे. 'पार्टी प्लॅन' व्यवसाय हा तुमच्या घरच्या वातावरणात तुमचे मित्र आणि नातेवाईक यांच्यासह वेळ घालवण्यास परिपूर्ण आहे. तेव्हा तुम्ही सोशल नेटवर्क निर्माण करत असता नि तुम्हाला संपत्ती उभारण्यासाठी ते अनुमती देते आणि ते करताना तुम्हाला आनंदही मिळतो.

'पार्टी प्लॅनिंग' विभागाबद्दल एक कुतूहलजनक वास्तव हे आहे की वादळी आर्थिक काळात त्यांचे चांगले चालते. खरेतर, नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग हा लक्ष पुरविण्यासारखी शक्ती असण्याचे हे एक कारण आहे. व्हॉवर्क (जार्फा कॉस्मेटिक्स), मेरी के, टपरवेअर, सॅन्टसी, पार्टीलाइट, स्टॅम्पपीन अप, ज्वेलस बाय पार्क लेन, द लाँगाबर्गर कंपनी आणि सदर्न लिव्हिंग ॲट होम या कंपन्या ६४ डायरेक्ट सेलिंग कंपन्यांपैकी आहेत व ज्यांचा आर्थिक जागतिक महसूल १०० दशलक्ष डॉलर्स वा अधिक आहे.

डायरेक्ट सेलिंग न्यूज च्याच्या सप्टेंबर २००९ च्या अहवालानुसार टेस्टफुली सिंपल, एक 'पार्टी प्लॅन' कंपनी जी वैशिष्ट्यपूर्ण अन्न पदार्थ देऊ करते. मंदी असूनसुद्धा २००९ मधे या कंपनीच्या विक्रीत ५ टक्के वाढ झाली. दुसरी एक कंपनी पॅपर्ड चीफ (अब्जाधीश वॉरेन बफे यांनी २००२ मधे ती खरेदी केली होती) च्या नोकरभरतीत याच काळात ५ टक्के वाढ झाली.

याच्यातून संदेश काय मिळतो? 'पार्टी प्लॅन' कंपनी ही ज्या स्त्रियांना आपल्या आर्थिक भविष्याचा ताबा घ्यायचा आहे त्यांच्यासाठी कमी जोखमीची आणि उच्च मोबदला देणारी संधी देऊ करते. ती गृहिणी - आयांसाठी - ज्या नवीन उद्योजकांच्या श्रेणीत सामील होण्यासाठी शोध घेत आहेत, काम करणाऱ्या स्त्रिया ज्या आपल्या

पगाराच्या चेकसाठी पुरवणीच्या शोधात आहेत, कॉलेज विद्यार्थी/विद्यार्थिनी ज्यांना काही जादा डॉलर्स मिळवायचे आहेत. कोणतीही स्त्री जिला स्वत:ला संपत्ती निर्माण करण्याची संधी घ्यायची आहे आणि हे करताना आनंद घ्यायचा आहे, त्या सर्वांसाठी मी याची शिफारस करते.

महत्त्वाचे काय ते जाणून घ्या

आमच्या अगदी पहिल्याच भेटीत रॉबर्टनी मला विचारले होते की तुला आयुष्यात काय करायचे आहे. मी त्यांना सांगितले होते की एक दिवस मला माझा स्वत:चा व्यवसाय चालवायचा आहे. तो म्हणाला, 'मी यात तुला मदत करू शकतो.' एक महिन्याच्या आतच आमचा एकत्रित व्यवसाय सुरू झाला.

पण तो माझ्याशी मोठ्या गोष्टीविषयी बोलू लागला - आध्यात्माविषयी आणि मला माझ्या जीवनाच्या हेतूविषयी विचारत असे. हे १९८०च्या दशकातील, जेव्हा लोकांना काम करण्याचे व्यसन होते आणि त्यांना त्याचा अभिमान असे. १९९० च्या दशकात लोकांनी आपल्या आयुष्याचे लक्षपूर्वक निरीक्षण करण्यास सुरुवात केली आणि मला काही कठीण प्रश्नही विचारायला लागले. पण ९/११ नंतर मात्र लोक म्हणू लागले, 'मी चाकाच्या आरीसारखा का फिरत आहे? मी माझ्या जीवनाबद्दल काय करत आहे? हे सर्व कुठे जाणार आहे?'

मी स्त्रियांना नेहमी असे बोलताना ऐकले आहे की मी फार व्यस्त आहे त्यामुळे घरगुती अर्धवेळ व्यवसायात गुंतू शकत नाही. मी त्यांना सांगते, 'तुमचा व्यवसाय यशस्वी होण्यासाठी मी गुरुकिल्ली सांगते. तुम्हाला तुमच्या आयुष्याचे निरीक्षण करायचे आहे. खरोखर त्याकडे पहा आणि स्वत:ला विचारा, 'अशी कोणती अर्थपूर्ण गोष्ट आहे जी मला माझ्या आयुष्यात हवी आहे?'

तुम्हाला काय पुरेसे महत्त्वाचे आहे ज्यासाठी तुम्ही वेळ काढाल आणि स्वत:चे उत्पन्न देणाऱ्या व्यवसायाची निर्मिती करण्यास तुमचे प्रयत्न अर्पण कराल आणि त्या उत्पन्नाचा उपयोग करून संपत्ती उभाराल जी तुमच्या उर्वरित आयुष्याची काळजी घेईल? कारण तुम्ही ते काय आहे हे ओळखल्याशिवाय ते घडणार नाही.

प्रत्येकासाठी स्वातंत्र्य वेगळे असते, प्रत्येकासाठी यश वेगळे असते, ते वैयक्तिक असते आणि वैयक्तिकच असावे. संख्या अमूर्त असते मग ती पाच हजार डॉलर्स असू देत अथवा दहा लाख डॉलर्स असू देत. जोपर्यंत तुमच्या आयुष्यात त्या गोष्टीचा जो अर्थ आहे तो अर्थ तुम्ही त्याला देत नाही, तोपर्यंत त्याला खरोखर काही अर्थ नसतो.

वैयक्तिक जीवनाच्या सुरुवातीला रॉबर्ट आणि मी आमच्या स्वत:च्या व्यवसायास उत्कटतेने अंगिकारलेले होते. आम्ही काय करावे हे इतरांनी सांगायला लागू नये आणि आपल्या आर्थिक विधीलिखिताचे नियंत्रण आमच्याकडे ठेवण्यासाठीही ते उत्कटतेने अंगिकारले होते. हे आमच्यासाठी इतके महत्त्वाचे होते की ते घडण्यासाठी आमची कितीही कष्ट करण्याची इच्छा होती.

आणि हे घडण्यास अनेक वर्षं लागली, खरोखर दहा वर्षं लागली.

काही वेळा उत्पन्न नसण्याचा दाब प्रचंड होता. आम्हाला सर्व तऱ्हेचे मित्र होते जे आम्हाला सांगत असत की आम्ही वेडपट आहोत. आम्ही एखादी नियमित पगाराची नोकरी करावी. पण अगदी हेच आम्हाला करायचे नव्हते.

सरतेशेवटी, आम्ही ठरविले की आपण काहीतरी केले पाहिजे. रॉबर्टने काही अभ्यासक्रम शिकवायला सुरुवात केली. माझ्या एका मैत्रिणीचा तयार कपड्याचा व्यवसाय होता आणि तिचे तयार कपडे विकायला देण्याची तिला विनंती केली. मी हेअर सलूनमधे गेले आणि अगदी छोटी दुकाने सुरू केली. याचा पगार नव्हता, कोणतीही खात्री नव्हती. फक्त विक्रीचे कमिशन होते आणि सत्य सांगायचे तर मला कमिशन अतिशय थोडे मिळत असे. पण काहीतरी करत मी बाहेर पडले होते.

मी हे शिकले की उद्योजक असण्याचे मूलतत्त्व हे आहे की तुम्ही बाहेर पडले पाहिजे आणि गोष्टी घडवल्या पाहिजेत आणि तुम्ही ते करण्याचा एकच मार्ग आहे. म्हणजे खरोखर तुम्हाला काय महत्त्वाचे वाटते याची जाण असेल तर लक्षात येते की तुमच्यासाठी तुम्हीच ते निर्माण करणार आहात.

भाग तिसरा

तुमच्या भविष्याची सुरुवात होते आहे आत्ता

तुमच्या यशस्वी नेटवर्क मार्केटिंग
व्यवसायाची सुरुवात होण्यास काय लागेल

प्रकरण १८
निवड शहाणपणाने करा

तुम्ही तुमचा स्वत:चा नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय सुरू करण्याचा निर्णय घेतलेला आहे. अभिनंदन! आता तुम्हाला निवडीला समोर जायचे आहे. क्रियाशील असलेल्या हजारो कंपन्या आहेत. तुम्ही कोणत्या कंपनीत सामील होणार आहात? आणि त्याची निवड कशी करणार?

नेटवर्क मार्केटिंगकडे येणारे नवीन लोक, नेहमी ही निवड, दुसरे कोणी न आल्याने प्रथम जो येईल त्याची करतात. त्यांच्यासमोर जी पहिली संधी येते तिच्यावर स्वाक्षरी करून टाकतात. आता असेही घडते की ज्या कंपनीबद्दल तुम्ही प्रथम ऐकता, ती मोठी कंपनी असते आणि तुमची निवड जाणकारीने केलेली ठरते. पण तुम्ही केलेली निवड ही सामान्यज्ञानाने, शिक्षणात्मक आणि काळजीपूर्वक केलेली असावी. ज्या विषयी आपण बोलत आहोत, ते तुमचे भविष्य आहे.

तुम्ही तुमची निवड कशी करता? कोणत्या कसोट्यांवर तुमचा निर्णय आधारलेला असतो?

'आमच्या कंपनीकडे मोबदल्याचा सर्वोत्तम प्लॅन आहे - तुम्ही येथे खूप पैसे मिळवू शकता.'

मी जेव्हा नेटवर्क मार्केटिंगची पूर्ण आणि बारकाईने चौकशी करत होतो तेव्हा मला हे भाष्य वारंवार ऐकायला मिळे. लोक मला त्यांच्या व्यवसायातील संधींविषयी सांगण्यास आतुर असत. ते मला लोकांनी व्यवसायातून कसे दरमहा लाखो डॉलर्स मिळवले याच्या कथा सांगत असत. मी अशा अनेक लोकांना भेटलेलो आहे ज्यांनी खरोखरच दरमहा लाखभर डॉलर्स मिळवलेले आहेत. त्यामुळे मला त्यांच्या प्रचंड मिळवण्याच्या ताकदीविषयी संशय नव्हता.

तरीही मुख्यत: पैशासाठी नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाचा शोध घेण्याची मी शिफारस करत नाही.

'आमच्याकडे सर्वोत्तम, उत्तम दर्जाची उत्पादनं आहेत ज्यांनी लोकांची जीवनं बदलेली आहेत.'

मी हेसुद्धा अनेक वेळा ऐकले आहे. लोकांनी मला सामील होण्यास जी कारणं सांगितली त्यातील दोन नंबरचे कारण म्हणजे उत्पादनाचे गंभीर फायदे, एक नंबरचे कारण अर्थातच पैसे आणि परत एकदा मला त्या विषयी शंका नाही. जरी मला खूप अतिशयोक्ती आणि स्पष्ट दबाव ऐकायला मिळाला तरीसुद्धा मला काही खरोखरीची उत्तम उत्पादनं आढळली. त्याच्यातील काही उत्पादनं मी अजूनही वापरतो किंवा उपयोगात आणतो. वास्तविक, विलक्षण उच्च दर्जाची उत्पादनं हे नेटवर्क मार्केटिंगचे उत्तमपणाचे लक्षण आहे.

तरीही उत्पादनसुद्धा सर्वाधिक महत्त्वाचा फायदा नाही.

मला त्याचा पुनरुच्चार करू देत.

ज्या कंपनीबरोबर काम करायचे आहे ती निवडताना उत्पादन ही सर्वांत महत्त्वाची विचारार्ह गोष्ट नाही.

मी यावर जोर देतो कारण असंख्य लोक असे गृहीत धरतात की उत्पादन सर्वांत महत्त्वाची गोष्ट आहे. ती तशी नाही. लक्षात घ्या, तुम्ही काही विक्रेते म्हणून नोकरी करत नाही, तुम्ही तुमच्यासाठी व्यवसायात प्रवेश करत आहात आणि ज्या व्यवसायात तुम्ही आहात तो आहे नेटवर्क उभारणे आणि जेव्हा तुम्ही वेगवेगळ्या कंपन्यांचा शोध घ्यायला सुरुवात करता तेव्हा तुमच्या मनात सर्वप्रथम हा प्रश्न येण्याची गरज आहे की 'ही कंपनी मला नेटवर्क उभारताना प्रवीण होण्यास, शिकण्यास मदत करणार आहे का?'

> वास्तव जगातील शिकवण आणि वैयक्तिक विकासाची पद्धत हे मी नेटवर्क मार्केटिंगची शिफारस करण्याचे प्रथम क्रमांकाचे कारण आहे.

कोणासही संपत्तीच्या वाट्यात हिस्सा मिळवणे शक्य व्हावे म्हणून नेटवर्क मार्केटिंग पद्धती प्रस्थापित केली जाते. हे कोणालाही - ज्यांना उद्योग, विश्वास व दीर्घ प्रयत्न करण्याची इच्छा असेल तर, त्याच्यासाठी खुले आहे. ते तुमचे आडनाव काय आहे किंवा तुम्ही कोणत्या महाविद्यालयात गेला होता (जर गेला असाल तर), तुम्ही आज किती पैसे मिळवता, तुम्ही कोणत्या जातीचे, वा स्त्री किंवा पुरुष आहात, तुम्ही दिसायला किती चांगले आहात, तुम्ही किती लोकप्रिय आहात किंवा तुम्ही किती हुशार आहात याचा विचार करत नाही.

बहुसंख्य नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्या या प्रामुख्याने तुम्ही शिकण्यास, बदलण्यास आणि मोठे होण्यास किती तयार

आहात यासंबंधी आहेत आणि जेव्हा तुम्ही व्यवसायाचे मालक होता तेव्हा सर्व प्रकारच्या चांगल्या व वाईट परिस्थितीतून जाताना त्याला चिकटून राहण्याचा निश्चयीपणा तुमच्याजवळ आहे का यासंबंधीही आहेत.

सर्वच नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्या शिक्षणाला मदत करीत नाहीत. काही फक्त खेचाखेच करणाऱ्या आहेत. फक्त विक्री तुम्ही करावी अशी त्यांची इच्छा असते आणि तुम्हाला काही शिकवण्याबाबत काळजी करत नाहीत. तुम्ही तुमच्या मित्रांना आणि कुटुंबाला संघात आणावे एवढीच त्यांची इच्छा असते. अशा कंपन्या जर तुम्हाला अचानक सापडल्या तर त्यात गुंतण्याविषयी माझं मत प्रतिकूल असेल. ते तुमच्या वाढीसाठी हातभार लावत नाहीत आणि दीर्घ काळापर्यंत अस्तित्वात असणारही नाहीत.

पण चांगल्या कंपन्या या तुमच्या व्यावसायिक शिक्षणासाठी पूर्णपणे वाहून घेतलेल्या असतील. त्या तुम्हाला दीर्घ काळापर्यंत टिकवण्यास आणि तुमच्यातील कौशल्यं आणि क्षमता यांचा विकास करण्यास प्राधान्य देण्यासाठी वचनबद्ध असतील. अशा कंपन्यांसारखी एखादी कंपनी तुम्हाला आढळून आली व त्यासोबत तुमच्यावरील नेते हे तुम्हाला व्यावसायिक व्यक्ती होण्याचे प्रशिक्षण देण्यास आणि मदत करण्यास आपणहून राजी असतील तर अशाच कंपनीत रहावे.

मोबदल्याचा प्लॅन महत्त्वाचा असतो का? होय! उत्पादनांच्या श्रेणीचा दर्जा महत्त्वाचा आहे का? अर्थातच! पण या गोष्टीपेक्षा मी या गोष्टीकडे लक्ष देतो की कंपनीने तुमचा 'बी' क्वाड्रंटमधील बळकट व्यक्ती आणि एक खरोखरीची संपत्ती निर्माण करणारी व्यावसायिक व्यक्ती म्हणून विकास करण्यास स्वत:ला किती वाहून घेतलेले आहे. तुम्ही ज्या नेटवर्क मार्केटिंग कंपनीशी संलग्न आहात तिच्या विषयीची ही सर्वांत महत्त्वाची गोष्ट आहे. जी तुमची खरोखरीची व्यावसायिक शिक्षण देणारी शाळा आहे.

प्राथमिक सादरीकरणामधे जे तुम्ही ऐकलेले असते ते जर तुम्हाला आवडले तर जे लोक तुम्हाला प्रशिक्षण आणि शिक्षण देणारे आहेत त्यांना भेटण्यासाठी वेळ द्या.

कंपनी देत असलेला मोबदला आणि त्यांच्या उत्पादनांकडे दृष्टिक्षेप टाकण्यासाठी तुमचा वेळ गुंतवा आणि कंपनीचा आत्मा निरखून पाहा. तुम्हाला शिक्षण आणि प्रशिक्षण देण्यास कंपनीला खरोखरीच रस आहे? तीस मिनिटांचे विक्रीवर ठोकलेले भाषण ऐकणे, रंगीबेरंगी वेबसाईटवर क्लीक करणे आणि लोक किती पैसे मिळवत आहेत हे ऐकणे यापेक्षा या गोष्टीस जास्त वेळ लागतो. कंपनीचे शिक्षण किती चांगले आहे हे शोधण्यासाठी तुम्हाला तुमच्या सोफ्यावरून उठावे लागेल आणि त्याचे प्रशिक्षण शैक्षणिक अभ्यासक्रम आणि घटना यांच्याकडे लक्ष द्यावे लागेल.

प्राथमिक सादरीकरणामधे जे तुम्ही ऐकलेले असते ते जर तुम्हाला आवडले तर जे लोक तुम्हाला प्रशिक्षण आणि शिक्षण देणार आहेत त्यांना भेटण्यासाठी वेळ द्या.

आणि काळजीपूर्वक पाहा कारण अनेक नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्या त्यांच्याकडे चांगले शैक्षणिक प्लॅन असल्याचे सांगतात पण सगळ्यांकडे नसतात. मी निरीक्षण केलेल्या काही कंपन्यांमधून त्यांच्याकडे प्रशिक्षण म्हणजे फक्त एक शिफारस केलेल्या पुस्तकांची यादी होती आणि नंतर ते व्यवसायात तुमच्या मित्रांना आणि कुटुंबियांना व्यवसायात भरती कशी करायची याचे प्रशिक्षण देत असत.

आणि म्हणून खूप वेळ द्या व लक्षपूर्वक पाहा कारण काही कंपन्यांमधे श्रेष्ठ दर्जाचे, शिक्षणाचे व प्रशिक्षणाचे प्लॅन आहेत आणि खरोखर काही उत्तम दर्जाच्या वास्तव जीवनातील व्यावसायिक शिक्षण देणाऱ्या आहेत ज्या मला इतरत्र कुठेही आढळल्या नाहीत.

नेटवर्क मार्केटिंग कंपनीविषयी मी इथं काही प्रश्न देत आहे जे तुम्ही तुम्हाला स्वत:ला विचारायचे आहेत.

- जहाज कोण चालवत आहे?
- कंपनीची कृती-योजना यापूर्वी सिद्ध झालेली आहे का?
- कंपनी व्यावसायिक कौशल्यं आणि वैयक्तिक विकास या दोन्हींचा अंतर्भाव तिच्या शैक्षणिक व प्रशिक्षणाचा भाग म्हणून करते का?
- कंपनीकडे अतिशय मजबूत, उच्च दर्जाची आणि अतिशय खपणारी उत्पादनश्रेणी आहे का? ज्याबद्दल तुम्हाला विशेष आवड आहे?

जहाज कोण चालवत आहे?

अननुभवी लोक, ज्यांच्याजवळ 'ई' क्वाड्रंट किंवा 'एस' क्वाड्रंटच्या दृष्टीने बघण्याचा कल आहे असे लोक जेव्हा नव्या व्यवसायाकडे वळतात तेव्हा ते नेहमीच कंपनीचे सामर्थ्य समजण्यासाठी कंपनीची उत्पादनं, पैसे देण्याचा प्लॅन किंवा वाढीला हातभार लावणे याचेच निरीक्षण करतात. मी या सर्व गोष्टी टाळतो आणि थेट महत्त्वाच्या गोष्टींकडे पाहतो. मार्गदर्शकाच्या जागी कोण लोक, सुकाणू कोणत्या लोकांच्या हाती आहे.

उत्पादन, मोबदल्याची योजना आणि शिवाय सर्वकाही या महत्त्वाच्या नाहीत असे नाही. कोणतीच कंपनी परिपूर्ण असते असे नाही. अडचणी नेहमीच येत असतात. जहाज चालविणारे जर योग्य लोक असतील तर, काहीही चुकीचे घडले तरी ते दुरुस्त करू शकतात. खरं तर उच्च दर्जाचे लोक जर कंपनी चालवत असतील तर असा कोणताही प्रश्न नसतो जो ते सोडवू शकत नाहीत आणि मार्गदर्शकाच्या जागी जर चुकीचे लोक असतील तर त्यानंतर काही प्रश्न निर्माण झाला तर त्याच्याबाबत तुम्ही काहीही करू शकत नाही.

तुम्ही मुखपृष्ठावरून पुस्तकाविषयी मत बनवू शकत नाही. विक्री वाढण्यासाठी केलेले व्हिडीओ आणि वेबसाईट यांच्या पलीकडे बघा. कंपनीच्या प्रमुखांकडे पाहा. त्यांची पार्श्वभूमी काय आहे, त्यांचे अनुभव, त्यांच्या पूर्वइतिहासाची नोंद, त्यांचे चारित्र्य काय आहे. तुम्ही त्यांना वैयक्तिकरीत्या ओळखता का, त्यांच्याबरोबर कधी थेट काम केले आहे का? तुम्ही ज्या व्यवसायात प्रवेश करत आहात त्याचे ते भागीदार आहेत.

> जॉन : मला इथे एका समजुतीविषयी सांगायचे आहे जी अति उत्साही समर्थक कधीकधी पसरवत असतात. 'खूप पैसे' मिळवण्यासाठी तुम्हाला 'तळमजल्यावर प्रवेश करावा लागतो. हे खरे नाही.
>
> रॉबर्ट : हे केवळ खरे नाही असे नाही तर शुद्ध मूर्खपणा आहे. नवीन सुरू झालेले बहुसंख्य व्यवसाय त्यांच्या पहिल्या एक किंवा दोन वर्षातच अपयशी ठरतात आणि यात नेटवर्क मार्केटिंग कॉर्पोरेशनसुद्ही असतात. ज्या कंपनीकडे काहीही पूर्व इतिहास नाही अशा कंपनीमधे तुम्ही तुमचे श्रम, वेळ आणि वैयक्तिक शक्ती का गुंतवता?
>
> जॉन : अशा कंपन्या आहेत ज्या बळकट, टिकाव धरू शकणाऱ्या आणि उत्कृष्ट नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्या आहेत ज्या तीन वर्षं जुन्या आहेत आणि तीस वर्षपण जुन्या आहेत. हेही खरे आहे की ज्या कंपन्या तरुण आहेत आणि नव्याने सुरू केलेल्या आहे, अशा कंपन्यांचा भाग असणे हे उत्साहवर्धक आणि ताकद देणारे असते पण जी कंपनी अनेक दशके व्यवसायात असते तिच्याशी संलग्न असणे हेही एक शक्ती व विश्वसनीयता देणारे असते.
>
> ज्या कंपनीने आपली दारे नुकतीच उघडलेली आहेत त्या कंपनीशी बांधून येताना मी तुम्हाला योग्य ती खबरदारी घेण्यास सांगेन. तरीही इथे काही अपवाद आहेत. तुम्हाला अशी एखादी नवीन कंपनी आढळेल जी नुकतीच सुरू झालेली आहे तरीसुद्धा तिच्या जवळ जोरदार कॉर्पोरेट ओळख असेल जी गंभीरपणे अभ्यास करण्यास योग्य असेल.

इथे मुद्दा हा आहे, की योग्य ती दक्षता घ्या, तुम्ही काय पाहात आहात ते शोधून काढा आणि तुम्ही कोणाबरोबर व्यवसायात प्रवेश करत आहात, ते पाहा.

लोक तुम्हाला सांगतील की श्रीमंत होण्याची युक्ती म्हणजे नवीन, पाच वर्षं किंवा पस्तीस वर्षं असलेल्या कंपनीबरोबर असणे! अशा गोष्टींनी फसवले जाऊ नका. कोणतीही 'युक्ती' नसते. कोणतेही जादूचे सूत्र नसते. तुम्हाला अशी कंपनी पाहिजे आहे तिला आपण काय करत आहोत याची जाण आहे आणि जी तुम्हाला स्पष्ट संकेत देते की ती दीर्घ काळ टिकणार आहे.

कंपनीची कृती-योजना यापूर्वी सिद्ध झालेली आहे का?

> जॉन : खूप किफायतशीर आणि टिकून राहणाऱ्या नेटवर्क मार्केटिंगच्या संधी तुम्ही चाकाचा शोध पुन्हा लावणारी अपेक्षा करणार नाहीत त्याऐवजी, तुम्ही ज्या यशाच्या मागे आहात ते निर्माण करण्यासाठी तुम्हाला कृतींचा प्लॅन देऊ करून मदत करतील. उदाहरणार्थ, त्यांच्याकडे प्रशिक्षणाचे

मार्गदर्शक पुस्तक असेल त्यात दररोजच्या वा आठवडाभराच्या कार्यक्रमांची सूचना दिलेली असते.

काही कंपन्या प्रॉस्पेक्टविषयी किंवा उत्पादनं व येणाऱ्या संधी शेअर करण्यासाठी वैयक्तिक वेबसाईट व्यवसायांच्या मालकांना देऊ करतात. उच्च दर्जाची व्यावसायिक सादरीकरणाची साधनं उदा. सीडीज, डीव्हीडीज, पॉडकास्ट्स आणि छापील साहित्य ही नेटवर्क मार्केटरच्या टुलबॉक्समधील आदर्श साधनं आहेत.

कंपनी व्यवसायिक कौशल्यं आणि वैयक्तिक विकास या दोन्हींचा अंतर्भाव तिच्या शैक्षणिक व प्रशिक्षणाचा भाग म्हणून करते का?

मी तुम्हाला हे चांगले स्पष्ट केलेले आहे की, तुम्हाला नेटवर्क मार्केटिंगमधे मिळणाऱ्या अनुभवात मी प्रशिक्षण आणि शिक्षण यांना एक नंबरचे मूल्य मानतो, कदाचित तुम्ही जो उत्पन्नाचा प्रवाह निर्माण करत आहात त्यापेक्षाही अधिक. म्हणूनच तुम्ही खात्री करा की ते तुम्हाला मिळत आहे.

तुमची कंपनी व्यावसायिक कौशल्यं आणि चारित्र्य व वैयक्तिक विकास या दोन्ही गोष्टींना उच्च मूल्याचे स्थान देते याची खात्री करा. अनेक दशके या उद्योगातील लोकांना हे माहीत आहे की त्यांच्या लोकांना जर उच्च दर्जाचे स्फूर्तिदायक आणि शैक्षणिक साहित्य पुरविले तर त्याचा मोबदला मिळतो. जुन्या काळी पुस्तके आणि ऑडिओ टेप्स असत. एकविसाव्या शतकात सीडी, डीव्हीडी, पॉडकास्ट, लाइव्ह टेलिकॉन्फरन्सेस आणि वेबिनार्स आणि पुस्तके. पुस्तके कधीही लोकरुचीमागे पडली आहेत असे होत नाही.

जॉन : आणि प्रत्यक्ष कार्यक्रमातसुद्धा इंटरनेटच्या जगातसुद्धा एखाद्या सजीव घटनेत शारीरिक उपस्थिती ही आज प्रबळ गोष्ट आहे, असे काहीतरी ज्याची जागा कोणतेही माध्यम घेऊ शकत नाही.

आजकाल नेटवर्क उभारण्याचा व्यवसाय हा जसा समोरासमोर चालवला जातो तसाच तो फोन आणि इंटरनेटच्या माध्यामातूनही चालवला जातो. पण तुम्हाला असे आढळेल की चांगल्या कंपन्या अजूनही त्यांच्या वार्षिक, अर्ध वार्षिक, त्रैमासिक किंवा मासिक कार्यक्रमांवर भर देतात का? त्यांच्या शैक्षणिक, प्रशैक्षणिक आणि वैयक्तिक विकासाच्या मूल्यासाठी.

नेटवर्क मार्केटिंग कॉर्पोरेशन फक्त स्वत:च तुमच्या शिक्षणात आणि प्रशिक्षणात गुंतलेले असते असे नाही. तुमच्याकडे लोकांची अधिकारानुसार संपूर्ण साखळी असते. प्रायोजकाच्या माध्यमातून प्रत्यक्ष व्यवसायात तुमचे नाव नोंदणारी व्यक्ती, (ज्याचा उल्लेख नेहमी 'प्रायोजक' म्हणून केला जातो) आणि त्यावरची प्रायोजकांची साखळी, कॉर्पोरेट ऑफिसर्स या सर्वांना तुम्ही विकसित झालेले, शिकलेले आणि यशस्वी झालेले पाहाण्यात रस आहे.

नेटवर्क मार्केटिंग पद्धतीचे हे एक सौंदर्यस्थळ आहे की ती जिथे तुमचा चांगला मित्र शिडीची पायरी चढण्यासाठी तुमच्या वरून पलीकडे चढेल, अशा एकमेकांवर कुरघोडी करणाऱ्या कार्पोरेट वातावरणाच्या विरुद्ध प्रस्थापित केलेली असते.

नेटवर्क मार्केटिंगमधे अशा प्रकारची गळेकापू स्पर्धा असत नाही कारण तुमच्या प्रायोजकाचे आणि वरच्या लोकांच्या रांगेचं यश हे तुमच्या यशावर अवलंबून असते. तुमच्या वाढीमुळे ज्या लोकांचा फायदा होत असतो त्यांची इच्छा तुम्ही वाढावे अशी असते.

कंपनीकडे अतिशय मजबूत, उच्च दर्जाची आणि अतिशय खपणारी उत्पादनश्रेणी आहे का? ज्याबद्दल तुम्हाला विशेष आवड आहे?

कंपनी जी उत्पादनं देऊ करत आहे ती अतिशय महत्त्वाची आहे, जरी ती प्रथम क्रमांकाची विचारार्ह गोष्ट नसली तरी. का? कारण एक शब्द 'बोलबाला!' .

नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्या या एकूण प्रसिद्धी साधनांच्यामार्फत खूप जाहिराती करताना दिसत नाहीत. या उत्पादनांचे जाहिरात फलक किंवा टीव्हीवर जाहिराती तुम्हाला पाहायला मिळत नाहीत. का? कारण ते पूर्णपणे

वेगळे जाहिरात करण्याचे मॉडेल उपयोगात आणतात. जाहिरातींचे अंदाजपत्रक खर्चिक मास मीडियावर खर्च करण्यापेक्षा ते तुमच्यासारख्या लोकांवर खर्च करतात.

> जॉन : वाढत्या नेटवर्कची जीवनवाहिनी म्हणजे तोंडातून बाहेर पडणारा शब्द ही आहे. काही लोक इतर लोकांना त्याच्या उत्पादनं व सेवांविषयी सांगतात व त्यांना त्याच्यात सहभागी होण्याची संधी मिळते.
>
> त्याच्यामुळे नेटवर्क मार्केटिंग मॉडेलमधे जी उत्पादनं आणि सेवा चांगल्या चालतात. त्यांच्याबद्दल लोक हुरळून गेलेले असतात. त्यांची स्वत:ची अशी एक कथा असते. त्यांच्यामधे कुतुहूल निर्माण करणारा मिश्रणाचा घटक अथवा असामान्य इतिहास असतो, ते उपयोग करणाऱ्यांना विशेष जोरदार फायदे देतात किंवा अशा प्रकारचे ते पहिलेच असतात, अशी उत्पादनं किंवा सेवा जी असामान्य गोष्ट सांगते.

एकाच शब्दात, 'बोलबाला' .

आता मला चुकीचे समजू नका. मी अतिशयोक्तीबद्दल बोलत नाही. मी खऱ्याखुऱ्या दर्जाबद्दल आणि विशेष गुणधर्माबद्दल बोलत आहे. तुमचे उत्पादन अस्सल असले पाहिजे.

एवढे सांगितल्यावर, हे लक्षात ठेवणे महत्त्वाचे आहे, की एकच एक असे 'चांगले' उत्पादन असत नाही. हजारो चांगल्या उत्पादनं आणि सेवांना इथे वाव असतो. काही प्रमाणात प्रॉडक्ट्ची निवड हा व्यक्तिगत विचारांचा भाग असतो. काही लोकांना त्वचेची काळजी घेणाऱ्या उत्पादनांचे किंवा आहारविषयक किंवा टेक्नॉलॉजी उत्पादनाविषयी जोरदार आकर्षण असते.

उत्पादनासाठी मोठे मार्केट आहे का? हे असे काही आहे का की ज्याचे असंख्य लोकांना आकर्षण वाटेल? त्याची किंमत स्पर्धात्मक आहे का?

तुम्ही तुमच्या उत्पादनाच्या मूल्यावर विश्वास ठेवता का? आणि त्यांचा वैयक्तिकरीत्या उपयोग करता का? त्याच्याबाबतीतील एखादी चांगली कथा आहे का? तुम्ही जर इतरांबरोबर शेअर करीत असलेल्या उत्पादनाविषयी भावुक असाल तर तेसुद्धा त्याविषयी उत्कट होतील.

प्रकरण १९

त्यासाठी काय लागते ?

तुमचा स्वत:चा यशस्वी नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय उभा करण्यास काय लागते? प्रथम त्याला काय लागत नाही हे पाहू.

एमबीए किंवा उच्च व्यावसायिक पाश्र्वभूमीची तुम्हाला गरज नाही

'नक्कल करता येण्याजोगा' हा शब्द आठवा. नेटवर्किंगचे कौशल्य उत्तम काम तेव्हा करते जेव्हा जे उत्तम नक्कल करते ते 'बी' क्वाड्रंट उद्योगधंदा-मॉडेलसाठी तेच करते जे हेन्री फोर्ड यांनी मोटारगाडी ऑटोमोबाईल उद्योगासाठी केले होते. त्यांनी मोठ्या प्रमाणावर उत्पादन करता येण्याजोगे अंगभूत घटक तयार करण्याची कार्यपद्धती सोपी केली.

> जॉन : एक यशस्वी नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय म्हणजे कौशल्यपूर्ण हातांनी तयार केलेली हस्तकौशल्याची उत्कृष्ट कलाकृती नसते. लाखो हातांनी कौशल्यपूर्ण रीतीने केलेली साधी संगीतरचना असते.

तुम्ही 'विक्रीमधे उत्तम' असायलाच हवे असे नाही

जे लोक नेटवर्क मार्केटिंगमधे खरोखरी नाहीत त्यांचा या व्यवसायाविषयीचा सर्वात मोठा चुकीचा ग्रह आहे की इथे यशस्वी होण्यासाठी तुम्ही 'जन्मत: विक्रेते' असण्याची गरज आहे.

या समजुतीपेक्षा सत्यापासून दूर गोष्ट नाही. खरं तर, नेटवर्क मार्केटिंगमधे जर तुम्ही या कल्पनेवर विश्वास ठेवलात तर तुम्हाला क्लेश होतील. का? कारण 'उत्तम विक्रेते' त्यांची नक्कल निर्माण करू शकत नाहीत.

> जॉन : लक्षात ठेवा, हा मुख्यत: विक्रीचा व्यवसाय नाही. पण शिकवण्याचा, संघ उभारणीचा आणि नेतृत्वाचा हा व्यवसाय आहे. तुमचे काम खूप उत्पादने विकण्याचे नाही आणि उत्पादनांची विक्री कशी करायची हे खूप लोकांना शिकवण्याचेही काम नाही. ते लोकांचे नेतृत्व करणे, त्यांना प्रशिक्षण देणे आणि संघाची उभारणी करणे हे आहे. नेटवर्क उभारणे हे अगदी प्रथम करण्याचे काम आहे.
>
> रॉबर्ट : विक्री करणे हा मुद्दा नाही, नेटवर्क उभे करणे हा मुद्दा आहे.
>
> जॉन : अगदी बरोबर.

तुम्ही नोकरी सोडण्याची गरज नाही

खरं तर, जेव्हा तुम्ही सुरुवात करत आहात तेव्हा तुम्ही नोकरी न सोडणं हे अधिक योग्य असेल. पण एक गोष्ट निश्चित, स्वत:चा व्यवसाय निर्माण करणे हे नव्या नोकरीला जायला सुरुवात करण्यासारखे नाही. जिथे तुम्ही कामाला गेल्याबरोबर पगाराला सुरुवात होते. तुमचे नेटवर्क निर्माण होण्यास वेळ लागणार आहे, त्यास वेळ द्या.

> जॉन : आणि फक्त आर्थिक कारणासाठी नाही तुम्ही जरी तुमची नोकरी सोडू शकत असलात तरी अनेक नवीन नेटवर्कर्सला असे आढळते की एकदा त्यांचा व्यवसाय चालू झाला की त्यांच्या सहकर्मचाऱ्यांशी जोडले गेलेले असल्याने नोकरी म्हणजे संभाव्य भागीदारांचे आरंभस्थान किंवा संभाव्य भागीदाराचे संदर्भ देणारे आरंभस्थान असते.

नेटवर्क मार्केटर्सपैकी बरेच मार्केटर्स आपला व्यवसाय अर्ध वेळात उभा करतात. सन २००८ ला डायरेक्ट सेलिंग असोसिएशनने घेतलेल्या नॅशनल सेल्सफोर्स सर्व्हेमधे असे आढळून आले आहे की आठातील एक नेटवर्क मार्केटर दर आठवड्याला चोवीस तास किंवा अधिक त्यांच्या व्यवसायासाठीच खर्च करत असतात.

तुम्ही श्रीमंत असण्याची गरज नाही किंवा तुमच्या घरावर दुसरे तारण कर्ज घेण्याची जरुरी नाही

बहुतेक सर्व नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायांना आऊट ऑफ पॉकेट म्हणून अचानक उद्‌भवणाऱ्या खर्चासाठी पाचशे डॉलर्सहून कमी पैशांची गरज असते. याविषयी चूक करू नका. कॅश भांडवलामधे जी तुम्ही बचत करता ती तुमच्या परिश्रमांच्या भांडवलातून आणि तीव्र भावनांद्वारे भरून निघते. स्वत:च्या मालकीच्या व्यवसायातील मोठी गुंतवणूक ही आपण स्वत:, वेळ, केंद्रस्थान व चिकाटी यांच्या रूपाने केलेली गुंतवणूक असते. पण सुरुवात करताना तुमच्या जवळ पैशाचा ढीग असण्याची गरज नसते.

> जॉन : तरीही भांडवली गुंतवणूक कमी असण्याच्या कारणाने असे समजण्याचे कारण नाही की ती अस्तित्वात नसते. हा व्यवसाय आहे तो व्यवसाय म्हणून चालविण्याची गरज असते आणि त्याचा अर्थ दरमहा चालू ठेवण्याचा खर्च येणारच.
>
> तुमचे महिन्याचे अंदाजपत्रक हे खूपच मर्यादित असेल. उत्पादनाच्या नमुन्याचा दरमहा करावा लागणारा पुरवठा, संपर्क आणि सादरीकरण-साधनांची किंमत तसेच वर दर्शविल्याप्रमाणे सीडी, डीव्हीडी इत्यादी आणि याबरोबरच व्यवसायाचा विकास आणि व्यक्तिगत विकास यांचे साहित्य.
>
> म्हणून तुम्हाला सुरुवात करण्यासाठी मोठ्या रोख पैशांचा आधार लागत नाही पण तुम्ही योग्य मासिक खर्चाचे अंदाजपत्रक करणे गरजेचे आहे.

तुम्ही वाटाघाटींत किंवा आकड्यांमधे अतिहुशार असण्याची गरज नाही

तुम्हाला गरज आहे ती अत्यंत उत्कट इच्छा आणि तीव्र भावनांनी भरलेला निर्धार.

'तुम्ही जे करत आहात त्याच्याबद्दल तुम्हाला प्रेम/आपुलकी वाटली पाहिजे.' माझे मित्र डोनाल्ड ट्रम्प सांगतात. 'तीव्र भावना असल्याशिवाय मोठे यश मिळणे अवघड असते. तुम्ही जे करत आहात त्याविषयी तुमच्या भावना उत्कट नसतील तर उद्योजक म्हणून तुम्हाला कठीण काळाला सामोरे जावे लागेल.

यशस्वी नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाच्या निर्मितीसाठी या काही गोष्टी लागत नाहीत. आता कोणत्या गोष्टी लागतात ते पाहूया.

स्वत:शी प्रामाणिक असावे लागते

'बी' क्वाड्रंट व्यवसाय उभा करणे हे सहज सोपे काम नाही. तुम्ही स्वत:ला विचारले पाहिजे. 'त्याला जे लागते ते माझ्याजवळ आहे का? आरामशीर विश्वाच्या पलीकडे जाण्याची माझी तयारी आहे का? मार्गदर्शन घेण्याची आणि मी नेतृत्त्व करण्याची माझी इच्छा आहे का? माझ्या आत एक श्रीमंत व्यक्ती दडलेली आहे ती बाहेर येण्यास तयार आहे का?' जर उत्तर 'होय' असे असेल तर असा नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय शोधण्यास सुरुवात करा, ज्यांच्याकडे उच्च दर्जाचा प्रशिक्षणाचा कार्यक्रम आहे.

> जॉन : मला यात भर घालावीशी वाटते - तुम्ही कोठे आहात हे स्पष्टपणे पाहा आणि तुम्हाला आयुष्यात यशस्वीपणे काय तडीस न्यायचे आहे याची खात्री करा. तुम्हाला यशस्वीपणे काय तडीस न्यायचे आहे याविषयी दृष्टी असणे आवश्यक आहे.
>
> नंतर तुमच्या अपेक्षांविषयी स्पष्ट व्हा. त्याला काय लागणार आहे? तुम्हाला दर आठवड्याला द्यावा लागणारा वेळ, पैसा, कौशल्यं आणि साधनं यांच्याविषयी स्पष्ट व्हा. हा व्यवसाय यशस्वी होण्यासाठी तुम्हाला काय कृती करावी लागेल याविषयी स्पष्ट व्हा. प्रत्यक्ष

वस्तुस्थितीशी जुळणाऱ्या वेळेच्या चौकटीविषयी दृष्टी असणे आवश्यक आहे.

'व्हाय वुई वॉन्ट यू टू बी रिच' या डोनाल्ड ट्रम्प यांच्यासह मी लिहिलेल्या पुस्तकात डोनाल्डने लिहिले आहे.

'नेटवर्क मार्केटिंगला उद्योजकतेचे मन असणे आवश्यक असते. याचा अर्थ निश्चय आणि फोकस. जे लोक स्वत: अतिशय प्रवृत्त झालेले नसतात त्यांना मी नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाची शिफारस करणार नाही.'

डोनाल्डचे अगदी बरोबर आहे.

योग्य भूमिका लागते

उद्योजक होणे ही माझ्यासाठी अखंडपणे चालू राहाणारी प्रक्रिया आहे ज्यात मी अजूनही गुंतलेलो आहे. माझा असा विश्वास आहे की मी शेवटपर्यंत प्रशिक्षण घेत असलेला उद्योजक आहे. मला उद्योगधंदा आवडतो आणि उद्योगधंद्यांचे प्रश्न सोडविण्यास आवडते. मला ज्या प्रकारचे आयुष्य आवडते ते ही कार्यपद्धती मला देते. म्हणून ही कार्यपद्धती जरी कठीण असली तरी मूल्यवान होती.

एका विचारामुळे मी पुढे जात आहे. तो माझ्यासाठी अंधारातील प्रकाश होता. अगदी अंधाराच्या क्षणीसुद्धा आमच्या सर्फर वॉलेट कंपनीच्या ऑफिसच्या टेलिफोनच्या तळाशी एक चायनीज भविष्य सांगणारा कागदाचा तुकडा चिटकवलेला होता त्याच्यावर लिहिलेले होते.

तुम्ही नेहमीच सोडू शकता. आत्ताच का नाही?

मला घ्यावे लागत असलेले अनेक टेलिफोन कॉल मला 'सोडून देण्यास' कारणे देत असत. तरीही फोन ठेवल्यानंतर मी त्या भविष्याच्या कागदाकडे नजर टाकत असे आणि मला स्वत:ला सांगत असे. 'जेवढे मला सोडावेसे वाटत असे तेवढे आज मी सोडणार नाही. मी उद्या सोडेन.'

चांगली गोष्ट ही आहे की तो उद्या कधीच आला नाही.

माझे श्रीमंत डॅड म्हणत असत, 'श्रीमंत होणे इतके सोपे असते तर प्रत्येक जण श्रीमंत झाला असता.' म्हणूनच लोक जेव्हा मला विचारतात की अशी कोणती पहिली गोष्ट आहे जिने मला श्रीमंत होऊ दिलं? तर मी सांगतो की मी काय करावे हे मला कोणीही सांगू नये अशी माझी इच्छा होती. मला माझे स्वातंत्र्य अतिशय जरुरीचे होते. मला नोकरीची सुरक्षितता नको होती. मला आर्थिक स्वातंत्र्य हवे होते आणि हेच नेटवर्क मार्केटिंग देऊ करते.

जर कोणीतरी तुम्हाला सांगत असेल की तुम्ही किती मिळवाल, तुम्ही किती वाजता या आणि जा आणि हे जर तुम्हाला आवडत असेल तर नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय हा तुमच्यासाठी नाही.

त्याला खरोखरीची वाढ लागते

नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय हा 'बी' क्वाड्रंट व्यवसाय असू शकतो. पण त्याचा अर्थ तो तसा असेलच असा नाही. ते तुमच्यावर अवलंबून आहे.

ज्या लोकांना 'बी' क्वाड्रंट जगात प्रवेश करायचा आहे त्यांच्यासाठी नेटवर्क मार्केटिंग हे एक परिपूर्ण वाहन आहे. 'ई' किंवा 'एस' क्वाड्रंटमधील तुमची उत्पन्नाची संभाव्य शक्यता ही तुम्ही व्यक्ती म्हणून किती उत्पादन करू शकता त्यावर मर्यादित असते. नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायात जेवढे तुमचे नेटवर्क निर्माण करते तेवढे तुम्ही मिळवता. याचा अर्थ एकदा तुम्ही खूप मोठे नेटवर्क उभे केले की तुम्ही खूप मोठी रक्कम मिळवू शकता.

तथापि नेटवर्क मार्केटिंग कंपनीला फक्त संलग्न होण्याने तुमचे 'बी' क्वाड्रंट व्यवसायाचे उद्दिष्ट सफल होत नाही - जोपर्यंत तो खरोखर वाढलेला नसतो.

> जॉन : 'मोठा व्यवसाय'ची तांत्रिक व्याख्या आहे : ज्या व्यवसायात ५०० किंवा अधिक लोक असतात त्या ५०० जणांना 'कर्मचारी' म्हटले जाते. पण मुद्दा हा आहे की किती संख्या गुंतलेली आहे. तुम्ही जेव्हा ५०० किंवा अधिक स्वतंत्र प्रतिनिधींचे नेटवर्क निर्माण करता तेव्हा तुम्ही 'मोठ्या' किंवा 'बी' क्वाड्रंट व्यवसायाच्या व्याख्येत बसता आणि नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय पद्धतीची रचना अशी केलेली असते की ती ५०० किंवा अधिक लोकांपर्यंत वाढवता येते. एखाद्या

व्यक्तीच्या नेटवर्क संघटनेने शेकड्याने वा हजारांनी वाढणे हे अगदी सर्वसामान्य आहे आणि लाखभरांची नेटवर्क संघटना हे असामान्य नाही.

नेटवर्किंग व्यवसायात नव्याने येणारे, त्यांच्या अनुभवी नेटवर्कचे उत्पन्न हे 'मुक्त पैसा' - पहिल्या दिवसापासूनचे विनियोग करण्याचे उत्पन्न - असे समजण्याची नेहमी चूक करतात. जेव्हा ५, १०, ५० किंवा १०० किंवा २०० लोक तुमच्या नेटवर्कमध्ये असतात तेव्हा तुमचा नवीन व्यवसाय हा अजूनही आकाराला येण्याच्या काळात असतो अजून तो मोठा व्यवसाय झालेला नसतो.

एकदा का तुमचे नेटवर्क ५०० लोकांपेक्षा जास्त झाले आणि हजारात प्रवेश करू लागले की तुमच्याकडे अप्रत्यक्ष उत्पन्न निर्माण करणारा 'बी' क्वाड्रंटमधील व्यवसाय असतो. ते फक्त टिकून राहणारे नेटवर्क असत नाही तर ती उत्पन्न निर्माण करणारी मालमत्ता असते.

म्हणजे याचा अर्थ असा होतो की तुम्ही जेव्हा कंपनीत सामील होता आणि जेव्हा तुम्ही ५०० पेक्षा अधिक व्यवसायाच्या श्रेणी वर पोहोचता तेव्हा हा मध्यंतराचा काळ हा आकाराला येण्याचा काळ असतो, तुमचा पाया रचण्याचा काळ असतो. दृष्टिकोन सांभाळा. तुमच्या खऱ्या ध्येयावर म्हणजे संपत्ती-निर्मितीवर लक्ष ठेवा.

त्याला वेळ लागतो

तुमची अशी कल्पना असेल की तुम्ही नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय सुरू करू शकता आणि लगेचच उत्पन्न मिळवण्यास सुरुवात करू शकता तर तुम्ही अजूनही 'ई' किंवा 'एस' क्वाड्रंटमध्ये राहाणाऱ्या व्यक्तीसारखेच विचार करत आहात. खरं तर 'ई' किंवा 'एस' क्वाड्रंटमधील अशा लोकांना 'लवकर श्रीमंत व्हा' योजनेत ओढले जाते आणि विश्वास संपादन करून फसवणूक केली जाते.

जॉन : नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये 'लवकर श्रीमंत व्हा' अशी कोणतीही कार्यपद्धती नाही. व्यवसायाचे कार्यक्रम साधे असतात, त्यांना वेळ देणे व प्रयत्न करणे आवश्यक असते. अप्रत्यक्ष उत्पन्नाचा तो पाया असतो.

द डिएसए म्हणतो, सामान्यपणे संपर्क साधलेल्यांपैकी दहा जणातील एक जण आलेल्या संधीला 'होय' म्हणेल. तथापि व्यवसायाच्या मालकाच्या अनुभवाच्या पातळीबरोबरच या आकड्यात सुधारणा होते. लक्षात ठेवा, ही संख्या आकारमानाबाबत आहे. १० संपर्काबाबत ही सरासरी खरी ठरली नाही तर १०० संपर्काबाबत ती खरी आहे असे तुम्हाला आढळेल.

गेल्या काही वर्षात, काही लोक नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय हा संपत्तीचा 'जलद मार्ग' म्हणून पुढे आणत आहेत. अर्थातच ही मूर्खपणाची कृती आहे. नेटवर्क मार्केटिंगमधील ज्या लोकांनी आपल्या नेतृत्व कौशल्यांचा विकास केला आहे, ज्यांनी आपले व्यवसाय उभे केले आहेत आणि खऱ्या संपत्तीत वाढ घडवून आणलेली आहे त्यांना हे करण्यास खूप दीर्घ आणि कठीण असा काळ लागलेला आहे.

तर तुम्हाला जर असे कोणी व्यक्ती सांगत असेल की तुम्हाला लवकर फायदा मिळेल तर फसविले जाऊ नका. ही काही हातचलाखी नाही किंवा 'हिट-इट-लकी' मौजेची रपेट नाही, हा गंभीर विषय आहे. इथे आपण तुमच्या जीवनाबद्दल बोलत आहोत.

उद्योगधंद्याच्या खऱ्या जगात, तुम्ही जर तीन ते सहा महिन्यात उत्पादन/धंदा आणायला सुरुवात केली नाही तर तुम्हाला हाकलून दिले जाते. झेरॉक्स थोडे उदार होते त्यांनी मला शिकण्यासाठी एक वर्ष आणि उमेदवारीचा काळ एक वर्ष दिला होता. मला जर ती दोन वर्षं मिळाली नसती तर मला हाकलून दिले असते.

तुमची परिस्थिती वेगळी आहे. तुमची नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी तुम्हाला हाकलून देणार नाही म्हणून स्वत:ला हाकलून देऊ नका. तिच्यासाठी काही महिने प्रयत्न करून मला वाटतं 'काही जमले नाही.' असं म्हणू नका. तिला जेवढा वेळ लागतो तेवढा वेळ द्या.

रॉबर्ट : जॉन मी जेव्हा लोकांना 'तिला वेळ द्या' असे सांगतो तेव्हा त्यांच्याकडून मला कायम प्रश्न

विचारला जातो. 'ओके - किती वेळ.' तुम्ही याचे उत्तर काय द्याल!

जॉन : माझे सांगणे आहे पाच वर्षं द्या.

रॉबर्ट : अगदी हेच उत्तर मी देतो! खरं तर कोणत्याही प्रकारचा व्यवसाय उभारण्यासाठी ते सारखेच आहे. त्याला मी 'माझी पंचवार्षिक योजना' म्हणतो.

पाच वर्षांची योजना

तुम्ही तुमचा प्रवास सुरू करण्याविषयी गंभीर असाल तर मी अशी शिफारस करीन की तुम्ही शिकणे, वाढणे, तुमच्या मुख्य मूल्यात बदल घडवून नवीन मित्रांना भेटणे यासाठी पाच वर्षांचा काळ द्या. का? कारण ते वास्तववादी आहे.

हॉवर्ड शुल्टझ यांना स्टारबक्स, रे क्रॉक यांना मॅकडोनाल्डस्साठी आणि मायकेल डेल यांना डेल कॉम्प्युटर्स उभा करण्यासाठीसुद्धा अनेक वर्ष लागली. उच्च दर्जाच्या कंपन्या आणि उच्च दर्जाचे नेते निर्माण व्हायला वेळ लागतो. मला स्वत:ला माझा स्वत:चा यशस्वी 'बी' क्वाड्रंट व्यवसाय उभा करण्यास अनेक वर्षं लागली. तुम्हालाही तुमचा नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय उभा करण्यास अनेक वर्षं लागतील. त्यात काय वेगळे आहे?

बहुसंख्य लोक वर्षांच्या भाषेत विचार करत नाहीत. जाहिराती व 'ई' क्वाड्रंटमधील पगाराचे मूल्य यामुळे प्रशिक्षित झालेले असल्याने ते ताबडतोब मिळणारा मोबदला या भाषेतच विचार करतात. जेव्हा अनेक लोक 'बी' जगात त्यांचे पाऊल ठेवण्याचा प्रथम नीट विचार करतात तेव्हा 'लवकर श्रीमंत व्हा' या कल्पनेशी संवेदनाक्षम असणे यात आश्चर्य कसले?

'एक आठवड्यापूर्वी मी सह्या केल्या आहेत. मला खूप पैसे मिळायला केव्हा सुरुवात होईल?'

लोकहो, 'लवकर श्रीमंत व्हा' हा विरोधाभास आहे. समृद्ध नातेसंबंध जलद रीतीने घडत नसतात. खूप मोबदला देणारी कादंबरी एका रात्रीत कधीच लिहिली जात नाही. समृद्धता निर्माण करण्यासाठी वेळच लागतो आणि हे जसे आर्थिक समृद्धतेविषयी खरे आहे तसेच ते इतर कोणत्याही समृद्धतेबाबत खरे आहे. म्हणूनच 'बी' क्वाड्रंटमध्ये अगदी थोडे लोक असतात. बहुसंख्य लोकांना पैसा पाहिजे असतो पण त्यांच्या वेळेची गुंतवणूक करण्याची इच्छा नसते.

दहा हजार तास : गणित करा. तुम्ही जर दिवसातील आठ तास काम केले, एका आठवड्यात पाच दिवस. तुम्ही दहा हजार तासांचे लक्ष्य पाच वर्षांच्या पूर्ण वेळ प्रयत्नांनंतर मिळवाल.

'आऊटलायर्स : द स्टोरी ऑफ सक्सेस' या आपल्या पुस्तकात माल्कम ग्लॅडवेल स्पष्ट करतात की कोणत्याही बाबतीत विशेष निपुण व्हायचे असेल तर त्यास १०००० तासांचे कठोर परिश्रम लागतात. शाळेत जाणारा मुलगा असताना बिल गेट्स यांनी प्रोग्रॅमिंगवर दहा हजार तास घालवले होते. बीटल्स हे फक्त फारशी माहिती नसलेले केवळ एक ब्रिटिश होतकरू बॅन्ड होते. तेव्हा ते हॅम्बर्गच्या एका नाईट क्लबमध्ये दिवसातील सात तास आणि आठवड्यातील सात दिवस गात असत. त्यांनी दहा हजार तास मेहनत केली.

ग्लॅडवेल म्हणतात, 'या १०००० तासांच्या नियमाची एक मनोरंजक गोष्ट अशी आहे की हा नियम सर्वत्र लागू असतो. तुम्ही जर सरावासाठी १०००० तास घालवले नाहीत तर तुम्ही बुद्धिबळाचे ग्रँडमास्टर होऊ शकत नाही. टेनिस खेळातील असामान्य माणूस बोरीस बेकर वयाच्या सहाव्या वर्षी खेळायला सुरुवात करतो आणि १६ किंवा १७ व्या वर्षी विंबल्डनमध्ये खेळतो. एक शास्त्रीय संगीतकार वयाच्या ४ थ्या वर्षी व्हायोलिन वाजवायला शिकतो आणि १३ व्या वर्षी कार्नेजी हॉलमध्ये लोकांसमोर पहिल्यांदा येतो.

दहा हजार तास : गणित करा. तुम्ही जर दिवसातील आठ तास काम केले, एका आठवड्यात पाच दिवस. तुम्ही दहा हजार तासांचे लक्ष्य पाच वर्षांच्या पूर्ण वेळ प्रयत्नांनंतर मिळवाल.

तुमच्या सुदैवाने, नेटवर्क मार्केटिंगवर प्राविण्य मिळवणे हे बुद्धिबळाचे ग्रँडमास्टर होण्यासारखे नाही. तुम्हाला बोरीस बेकर, द बीटल्स् किंवा बिल गेट्स होण्याची गरज नाही. जगातील सर्वांत उत्तम होण्याची तुम्हाला गरज नाही पण व्यवसायाच्या कौशल्यांवर तुम्हाला प्राविण्य मिळवायला पाहिजे. हे करण्यासाठी पाच वर्षं पूर्ण वेळ,

आठवड्याला चाळीस तास लागणार नाहीत. पण अप्रत्यक्ष उत्पन्न प्रचंड नेटवर्क निर्माण करण्यासाठी जे लागते ते शिकण्यासाठी आणि त्याच्यात प्राविण्य मिळवण्यासाठी स्वत:वरच मेहेरबानी करा आणि स्वत:साठी पुरेसा वेळ द्या.

मी अजूनही ही पाच वर्षाची योजना उपयोगात आणतो.

जेव्हा काही नवीन शिकण्याची निवड करतो. उदाहरणार्थ, रिअल इस्टेटमध्ये गुंतवणूक करणे - मी स्वत:ला ती पद्धती शिकण्यासाठी पाच वर्षांचा कालावधी देतो. माझी जेव्हा स्टॉक्स्मध्ये गुंतवणूक करण्याची इच्छा होती तेव्हा ती कार्यपद्धती शिकण्यासाठी मी मला पाच वर्षं पुन्हा दिली. असंख्य लोक एकदा गुंतवणूक करतात, काही डॉलर्स गमावतात आणि नंतर सोडून देतात. त्यांच्या पहिल्या चुकीनंतर ते सोडून देतात त्यामुळे शिकण्यात अपयशी होतात. गमावणे हे जिंकण्याच्या कार्यपद्धतीचा भाग आहे. जे हरतात तेच फक्त असा विचार करतात की जिंकणारा कधीच हारत नाही, तेच असा विचार करतात की कोणतीही किंमत देऊन चुका टाळल्या पाहिजेत. चुका या मूलभूत धडे शिकण्यासाठी अनमोल संधी असतात.

आजही मी मला जेवढ्या शक्य आहेत तेवढ्या चुका करण्यासाठी पाच वर्षांचा कालावधी देतो. मी हे करतो कारण मला याची जाण आहे की मी जेवढ्या चुका करीन आणि त्यांच्यापासून शिकेन तेवढा मी हुशार होईन. मी जर पाच वर्षांत चुका केल्या नाहीत तर पाच वर्षांपूर्वी मी जेवढा हुशार होतो तेवढाच हुशार असेन; फक्त पाच वर्षांनी वयस्कर झालेला असेल.

शिकलेल्या गोष्टी मुद्दाम विसरण्यासाठीही स्वत:ला वेळ द्या

या व्यवसायात जसे तुम्ही शिकणार आहात तसेच ही शक्यताही संभवते की शिकलेले खूप काही विसरण्याची गरज आहे. अनेक लोक 'बी' आणि 'एस' क्वाड्रंटमधे स्वत:ला इतके सुरक्षित करतात की त्यांना तिथे सुखकारक वाटायला सुरुवात होते. त्याचे हे कारण आहे. असेही नाही की ही क्वाड्रंट्स स्वभावत:च अधिक सुखकारक असतात. काही झाले तरी, तुमच्यावर वेड्यासारखे कर लावले जातात. तुमचा वेळ हा तुमचा नसतो, ज्यांच्याशी तुमचे जमत नाही अशाच लोकांबरोबर काम करण्यास तुम्हाला भाग पडते. अशा अनेक रीतीने ही क्वाड्रंट खरं तर सुखकारक नसतात . पण लोकांना तिथे सुखकारक वाटण्यास सुरुवात होते कारण तिथे कसे असावे हे शिकण्यासाठी त्यांनी अनेक वर्षं घालवलेली असतात आणि त्यांना याचेच ज्ञान असते.

जेव्हा तुम्ही नेटवर्क मार्केटिंगच्या जगात प्रवेश करता तेव्हा हे सगळे बदलले जाते. पारंपरिक नोकरी वा स्वयंरोजगारात जो वेळ तुम्ही खर्च केलेला असतो त्यातून येणारा कामाचा अनुभव हा नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये नेहमीच तेवढा उपयोगी नसतो. निश्चित केलेले कामाचे तास, वेळ देण्याच्या आधारावर बसवलेले पगार, बॉसेस आणि व्यवस्थापन याची अधिकारसाखळी, थोडक्यात केलेले कामाचे वर्णन, स्पष्टपणे नेमून दिलेले एकूण गिऱ्हाइक, स्पष्ट केलेला प्रदेश आणि भौतिक, यंत्रसंच, पारंपरिक कामाच्या जागेचे सापळे या व्यवसायात अस्तित्त्वात असत नाहीत.

पारंपरिक विक्री व्यवसायात जर तुम्ही काम केलेले असेल, तर आम्ही पूर्वी म्हटल्याप्रमाणे, ती कौशल्यं तुम्हाला बऱ्याच अंशी विसरावी लागतील कारण नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये तुम्ही काय करू शकता हे जमेस धरले जात नाही तर तुम्ही काय करू शकता आणि त्याची नक्कल करू शकता हे जमेस धरले जाते.

कर्मचाऱ्यांच्या व्यवस्थापनाचा जर तुम्हाला अनुभव असेल तर इथे तो विसरावा लागेल, कारण नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये तुम्ही लोकांना कामावर ठेवत नाही, त्यांना 'हाकलून' देत नाही आणि काय करायचे हे सांगत नाही. हा संपूर्णपणे नवीन चैतन्य असलेला २१ व्या शतकातील उद्योगधंदा आहे आणि इथे श्रेष्ठ असण्यासाठी तुम्हाला जुन्या सवयी मागे सोडण्याची गरज असेल.

तुम्ही शिकण्यासाठी तसेच विसरण्यासाठी वेळ द्या. काही लोकांसाठी क्वाड्रंटच्या डाव्या बाजूकडून उजव्या बाजूकडे बदल करताना 'ई' व 'एस' क्वाड्रंटमधील मते विसरावी लागणे हा सर्वांत कठीण भाग असतो. एकदा तुम्ही शिकलेले विसरलात की बदल करणे सोपे आणि जलद होते.

हे सर्व कृतीकडे येते

तुमची जशी इच्छा आहे ती योजना करा, जी इच्छा आहे तो अभ्यास करा आणि जेवढे शिकण्याची इच्छा आहे तेवढे शिका, पण जे लोक आज, उद्या व रोज कृती करतात तेच नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये जिंकतात.

प्रकरण २०
आयुष्य जगणे

तुम्हाला कोणती वस्तू श्रीमंत बनवते? बहुसंख्य लोक उत्तर देतील 'अर्थातच पैसा!' आणि ते चुकीचे असेल. पैसा असणे तुम्हाला श्रीमंत करत नाही कारण तुम्ही तो नेहमी गमवू शकता. रिअल इस्टेट मालकीची असण्याने तुम्ही श्रीमंत होत नाही कारण (मागील काही वर्षांत नाट्यपूर्ण पद्धतीने आपण हे पाहिलेले आहे) रिअल इस्टेट त्याचे मूल्य गमावू शकते.

मग काय तुम्हाला श्रीमंत बनवते? ज्ञान .

माझा सोनेरी धडा

एक तरुण म्हणून, रिअल इस्टेटमध्ये मी गुंतवणूक सुरू करण्याच्या आधी, माझी सर्वांत पहिली गुंतवणूक मी सोन्यात केली होती. 'सोने हाच खरा पैसा आहे.' हे माझे कारण होते. 'मी चुकीचे कसे करीन?' सन १९७२ मध्ये मी सोन्याची नाणी विकत घेण्यास सुरुवात केली तेव्हा सोन्याची अंदाजे किंमत होती ८५ डॉलर्स प्रति औंस. मी तेव्हा २५ वर्षांचा होतो, मी जेव्हा ३२ वर्षांचा झालो तेव्हा सोन्याची किंमत एक औंसला ८०० डॉलर्स आणि माझे पैसे जवळ जवळ दहापट वाढले होते.

उन्माद तर होताच आणि लोभाने सावधानतेवर मात केली. सोन्याची किंमत २५०० औंस होणार असल्याची अफवा होती. मी सोन्याची नाणी भरपूर फायदा होऊन विकू शकत होतो, पण मी सोन्याची किंमत वर जाईल या आशेने चिकटून राहिलो. एक वर्षानंतर, सोन्याची किंमत ५०० औंस एवढी उतरल्यानंतर मी माझ्याजवळचे शेवटचे नाणे विकून टाकले. सोन्याची किंमत १९९६ सालापर्यंत घसरत गेलेली मी पाहिली आणि १९९६ साली २७५ औंस या सर्वांत खालच्या पातळीवर शेवटी गेली.

रिअल इस्टेट, सोने, स्टॉक्स, कठोर परिश्रम किंवा पैसे यामुळे तुम्ही श्रीमंत होत नाही, रिअल इस्टेट, सोने, स्टॉक्स, कठोर परिश्रम किंवा पैसे यांच्याविषयी तुम्हाला जे ज्ञान आहे ते तुम्हाला श्रीमंत करते. सरतेशेवटी जी तुमची आर्थिक बुद्धिमत्ता असते तीच तुम्हाला श्रीमंत करते.

त्यात मी फारसे पैसे मिळवले नाहीत पण सोन्याने मला पैशाविषयी एक अमूल्य धडा शिकवला. जेव्हा माझ्या असे लक्षात आले की 'खऱ्या पैशात' गुंतवलेले पैसे खरं तर मी गमवू शकतो, मला हे समजले की ही काही खरोखरीची मालमत्ता नाही जी मूल्यवान आहे. ती मालमत्तेबद्दलची माहिती आहे जी व्यक्तीला श्रीमंत किंवा गरीब करते.

रिअल इस्टेट, सोने, स्टॉक्स, कठोर परिश्रम किंवा पैसे यामुळे तुम्ही श्रीमंत होत नाही. रिअल इस्टेट, सोने, स्टॉक्स कठोर परिश्रम किंवा पैसे यांच्याविषयी तुम्हाला जे ज्ञान आहे ते तुम्हाला श्रीमंत करते. सरतेशेवटी, जी तुमची आर्थिक बुद्धिमत्ता असते तीच तुम्हाला श्रीमंत करते.

आर्थिक बुद्धिमतेचा शैक्षणिक बुद्धिमत्तेशी काहीही संबंध नसतो किंवा फारच थोडा संबंध असतो. शैक्षणिक बुद्धिमत्तेचा जेव्हा संबंध येतो तेव्हा तुम्ही अलौकिक बुद्धीचे असू शकता पण आर्थिक बुद्धिमत्तेबाबत तुम्ही अपक्व मेंदूचा मनुष्य (ज्याचे मानसिक वय ८ ते १२ वर्षे असा प्रौढ माणूस) असाल.

१) अधिक पैसे कसे मिळवायचे हे जाणून घेऊन

तुम्ही जेवढे अधिक पैसे मिळवता तेवढी तुमची आर्थिक बुद्धिमत्ता उच्च दर्जाची असते. कोणीतरी एखादी व्यक्ती वर्षाला दहा लाख डॉलर्स मिळवत असेल तर तिचा आर्थिक बुद्ध्यांक हा वर्षाला ३०००० डॉलर्स मिळवणाऱ्या व्यक्तीपेक्षा अधिक असतो.

२) तुमच्या पैशाचे संरक्षण कसे करावे हे जाणून घेऊन

जग तुमचे पैसे घेणारच आणि ते फक्त बर्नी मॅडॉफ नाहीत. तुमचा सर्वांत मोठा आर्थिक लुटारू सरकार आहे, ते कायदेशीररीत्या तुमचे पैसे घेते.

दोन व्यक्ती वर्षाला दहा लाख डॉलर्स मिळवत आहेत त्यातील एक जण २०% कररूपाने देतो आणि दुसरा ३५% देत असेल तर पहिल्याचा आर्थिक बुद्ध्यांक उच्च आहे.

३) तुमच्या पैशांचे अंदाज पत्रक कसे तयार करायचे हे जाणून घेऊन

अनेक लोक त्यांनी मिळवलेल्या पैशापैकी फारसा पैसा वाचवू शकत नाहीत कारण ते श्रीमंत व्यक्तीसारखे अंदाजपत्रक करण्याऐवजी गरीब व्यक्तीसारखे अंदाजपत्रक तयार करतात. तुमच्या पैशांचे अंदाजपत्रक करण्यास आर्थिक बुद्धिमत्ता लागते.

दोन व्यक्ती घ्या. 'अ' व्यक्ती वार्षिक १,२०,००० डॉलर्स मिळवते आणि 'ब' व्यक्ती वार्षिक ६०,००० डॉलर्स मिळवते. कोणाजवळ आर्थिक बुद्धिमत्ता जास्त आहे. 'अ' व्यक्ती? असे समजू 'अ' व्यक्ती वर्षाला १,२०,००० डॉलर्स खर्च करते आणि वर्षाच्या शेवटी शिल्लक काही नाही. पण 'ब' व्यक्ती जरी वर्षाला फक्त ६०,००० डॉलर्स मिळवत असली तरी, काळजीपूर्वक अंदाजपत्रक तयार करते आणि ५०,००० डॉलर्समधे व्यवस्थित राहू शकते आणि उरलेल्या १०,००० डॉलर्सची गुंतवणूक करते. शेवटी कोणाजवळ जास्त असते?

तुमची पैशाच्या व्यवस्थापनेची कौशल्यं अगदी कमी दर्जाची असतील तर जगातील सगळा पैसासुद्धा तुम्हाला वाचवू शकत नाही. तुम्ही तुमच्या पैशांचे अंदाजपत्रक अक्कलहुशारीने केले आणि 'बी' किंवा 'आय' क्वाड्रंटविषयी शिकलात तर तुम्ही मोठ्या वैयक्तिक संपत्तीच्या मार्गावर आहात आणि सर्वांत महत्त्वाचे, स्वातंत्र्य.

तुम्ही किती मिळवता किंवा किती थोडे मिळवता हा प्रश्न नाही. तुम्ही जर व्यवस्थित राहून गुंतवणूक करण्यास सक्षम असाल तर त्यासाठी उच्च दर्जाच्या आर्थिक बुद्धिमत्तेची गरज आहे. शिल्लक असण्यासाठी तुम्हाला त्याची आखणी करावी लागते.

४) तुमच्या पैशाचा फायदा कसा घ्यायचा हे जाणून घेऊ

तुम्ही शिलकीचा अंदाज केल्यानंतर, पुढचे आर्थिक आव्हान हे त्या शिलकीचा कसा फायदा घ्यायचा हे असते. गुंतवणुकीवरील परतावा हे आर्थिक बुद्धिमत्तेचे आणखी एक मूल्यमापन आहे. जी व्यक्ती त्याच्या पैशांवर ५० टक्के मिळवते तिचा आर्थिक बुद्ध्यांक हा ५ टक्के मिळवणाऱ्यापेक्षा उच्च आहे आणि ५० टक्के करमुक्त परतावा मिळवणाऱ्याचा आर्थिक बुद्ध्यांक हा ५ टक्के मिळवणाऱ्या आणि त्याच्यावर ३५ टक्के कर भरणाऱ्या व्यक्तीपेक्षा अधिक उच्च दर्जाचा आहे.

बहुसंख्य लोक त्यांची आर्थिक शिल्लक, जर त्यांच्याकडे ती असेल तर, बँकेत अडकवून किंवा म्युच्युअल फंडात गुंतवतात ती या आशेवर की, हे त्यांच्या पैशाचा फायदा करून देतील. सेव्हिंग्ज आणि म्युच्युअल फंडापेक्षा तुमच्या पैशाचा फायदा करून देणारे अनेक चांगले मार्ग आहेत. त्यांना फारशी आर्थिक बुद्धिमत्तेची गरज नसते. तुम्ही माकडाला पैशाची बचत कशी करायची आणि म्युच्युअल फंडात कशी गुंतवणूक करायची त्याचे प्रशिक्षण देऊ शकता. म्हणूनच या गुंतवणुकीच्या वाहनावर परतावा अगदी दयनीय आहे.

एक भव्य जीवन

तुमच्या नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाचा हेतू हा तुमच्यासाठी फक्त पैसे मिळवणे हा नाही, पण तुम्हाला कौशल्यं आणि आर्थिक बुद्धिमत्ता देणं हा आहे. ज्याच्यामुळे तुम्ही त्या जादा पैशाचा विनियोग खरी संपत्ती निर्माण करण्यासाठी कराल.

पण हे सुद्धा तुमचे अंतिम साध्य नव्हे. त्या संपत्तीची निर्मिती हे तुमचे अंतिम साध्य आहे म्हणजे तुम्ही एक भव्य, उदात्त जीवन जगू शकाल.

अनेक वेगवेगळ्या परिस्थितीतील लोकांचे जे माझे निरीक्षण आहे त्यावरून मी असे सांगतो की जगण्याचे तीन मार्ग आहेत. हे तीन मार्ग तीन भावनांच्या जोरावर चालतात आणि तीन वेगवेगळ्या आर्थिक आणि भावनिक स्थितीशी जवळून सुसंगत आहे.

भयाच्या वातावरणात राहणे

कफल्लक असणे म्हणजे काय याची मला पूर्ण जाणीव आहे. मी मागेच वर्णन केलेले आहे की, १९८५ मध्ये अनेक दृष्टीने माझ्या जीवनातील सर्वांत वाईट वर्ष. किम आणि मी आर्थिकदृष्ट्या इतक्या भयानक परिस्थितीत होतो की आम्ही अक्षरश: बेघर होतो आणि आमच्या बंद पडलेल्या टोयोटा गाडीत राहात होतो. त्या दिवसात भयाची भावना दुर्बल करणारी होती, ती इतकी प्रखर होती की आमच्या शरीराचा गोळा झाला होता.

या भावनेचे मला ज्ञान होते. लहान असताना, ज्या कुटुंबात मी राहात होतो ते बहुतेक वेळा कफल्लक असे. त्यामुळे त्या वेळी मला झालेली जाणीव या जाणिवेसारखीच होती. 'पुरेसे पैसे नाहीत' हा काळा ढग माझ्या बालपणी आमच्या घरावर बहुतेक वेळा तरंगत असे. जगण्यासाठी पुरेसे पैसे नसणे हा भयावह अनुभव आहे आणि तो आर्थिकपेक्षा इतर अनेक रीतीने क्लेश देतो. तो तुमचा आत्मविश्वास आणि स्वमूल्य क्षीण करतो आणि तुमच्या आयुष्याच्या प्रत्येक अंगाचे नुकसान करतो.

क्रोध आणि विफलता यात राहणे

दुसरा मार्ग म्हणजे क्रोध किंवा विफलतेच्या भावनेत राहणे. तुम्ही एखादी गोष्ट करत असताना उठून कामाला जावे लागणे, त्यातून येतो राग व नैराश्य! अशा भावनेत जगणारी व्यक्ती अशी असते की याला चांगली नोकरी असते, उच्च दर्जाचा पगार असतो. पण काम करणे बंद करू शकत नाही. इथूनच विफलता येण्यास सुरुवात होते. त्यांना हे माहीत असते की ते जर थांबले तर ते ज्या जगात राहात आहेत ते खाली कोसळेल.

लोक असे म्हणतील, 'मी ही नोकरी सोडू शकत नाही आणि मी जर सोडली तर बँक येईल आणि सर्व काही घेऊन जाईन. माझ्या पुढील सुट्टीपर्यंत मी थांबू शकत नाही किंवा निवृत्तीसाठी फक्त दहा वर्षं राहिलीत.'

आनंदी, शांत आणि समाधानी जगणे

जगण्याचा तिसरा मार्ग आहे तो शांत मनाने राहाणे. हे लक्षात ठेवून की तुम्ही काम करत असा अथवा नसा, खूप पैसा येणार आहे. सन १९९४ मध्ये आम्ही आमचा व्यवसाय विकून निवृत्त झाल्यानंतर, किम आणि मी याच भावनेने जगत आहोत. तेव्हा किम ३७ वर्षांची होती आणि मी ४७ वर्षांचा. आज अनेक वर्षांनंतर आम्ही अजूनही काम करतो, खूप काम करतो. का? कारण आम्ही जे करतो त्याच्यावर खूप प्रेम करतो.

काम करावे न लागण्याची भावना, हे माहीत असताना की आपण काहीही करत असलो तरी आपण जिवंत असेपर्यंत गरज असणाऱ्या पैशापेक्षा अधिक पैसा मिळणार आहे आश्चर्यकारक बंधनातीत आणि आनंदित करणारी भावना आहे. आपण ज्या गोष्टींवर प्रेम करतो त्या गोष्टी करण्यास आपल्याला अनुमती असतो.

आपण आपला वेळ एकत्र घालवत असतो आणि आपण गोल्फ खेळत असू, जगभर फिरत असू किंवा बोर्डरूममध्ये अनेक तास व्यस्त असू. हा खेळ आहे, ही सगळी स्वप्नं आहेत. हे आपले जीवन आहे, जशी आपली इच्छा होती तसे आहे आणि त्याचा प्रत्येक क्षण आपल्याला मूल्यवान वाटतो.

मुंग्या, नाकतोडा आणि मानव

पूर्वी मी, मुंगी आणि नाकतोडा यांची एक बोधकथा सांगितली होती. आपण सर्वजण लहानाचे मोठे होतो ते एका कल्पनेसह की जगण्याचे दोन मार्ग आहेत. आपण एखाद्या मुंगीसारखे चांगले, विनयशील, मेहनती आणि काटकसरी राहणे आणि छोटा भाग भविष्यासाठी बाजूला काढून ठेवणे किंवा बेजाबदार आणि उधळपट्टी करणाऱ्या नाकतोड्यासारखे नाचणे व भविष्याचा विचार न करता दिवस वाया घालवणे.

या प्रतिमेने, काही रीतीने, आपले चांगले करण्याऐवजी नुकसानच केलेले आहे. जबाबदार आणि काटकसरी असणे आणि भविष्यासाठी तयारी करणे हे केव्हाही चांगले. पण मुंगीच्या जीवनशैलीकडे पाहा! मुंग्यांच्या अवाढव्य कॉलनीत एक अगदी छोटा तुकडा बनून राहायचे आहे का? घाणीचे बारीक कण आयुष्यभर दूर सारत राहायचे आहे का?

आपण सामोरे जाऊ यात. आपण मुंग्या नाही आणि नाकतोडाही नाही, आपण मानव आहोत. आपण मानव जगण्यासाठी जेवढे पात्र आहोत, तेवढ्या पात्रतेने संपूर्ण आयुष्य जगण्याची अपेक्षा करणे अवास्तव आहे का?

तुम्ही जर संपत्तीचे मूलभूत तत्त्व जाणून घेतलेत, तुम्ही जर तुमचा पैसा, वेळ आणि विचार यांचे बुद्धिचातुर्याने व्यवस्थापन केलेत, मोठी स्वप्ने निर्माण केलीत आणि त्याचा पाठपुरावा करण्याचा धीटपणा दाखवलात तर तुम्ही

असे जीवन जगू शकता जे थोड्याच काळात यशस्वी ठरते.

प्रकरण २१

२१ व्या शतकातील व्यवसाय

नेटवर्क मार्केटिंगबद्दल मला खूप आदर असण्याचे एक कारण म्हणजे तो खरा समान संधीचा व्यवसाय आहे. नेटवर्क मार्केटिंग विस्तीर्ण जाळे फेकते. या व्यवसायात, जगभर गुंतलेल्या ६ कोटी लोकांकडे जर जवळून नजर टाकली तर, त्यात सर्व रंग व संप्रदाय, कोणताही वयोगट आणि प्रत्येक पार्श्वभूमी, अनुभव व कौशल्य यातील लोक आहेत.

हेच त्याला भविष्यातील उद्योगधंदा बनवते. २१ व्या शतकात, आपल्या हे लक्षात येत आहे की संपत्ती हा शून्य रकमेचा खेळ नाही. दुसऱ्यांना खाली खेचून आपल्यातील काही जणांनी भरभराटीला यायचे हा तो प्रश्न नाही. खऱ्या संपत्तीचे भवितव्य, मानवजातीचे आर्थिक स्वास्थ्य वरच्या पातळीवर नेणारा नवीन पायंडा पाडणाऱ्या मार्गात आहे.

ती माझी वैयक्तिक व्यावसायिक मूल्ये आहेत आणि नेटवर्क मार्केटिंग ही मूल्ये शेअर करते. त्या मूल्यांची बाजू घेण्याने केवळ चांगले वाटते असे नव्हे, तो एक चांगला व्यवसाय आहे.

लोकशाही संपत्ती निर्मिती

नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसायाला आधार देण्यासाठी व वाढण्यासाठी मी माझी एवढी शक्ती घालवण्याचे मुख्य कारण हे आहे की संपत्ती मिळविण्याची तिची कार्यपद्धती पूर्वीच्या कार्यपद्धतीपेक्षा अधिक प्रामाणिक, न्याय्य आहे.

नेटवर्क मार्केटिंग कार्यपद्धती ही संपत्ती कोणासही शेअर करता येणे शक्य व्हावे यासाठी प्रस्थापित केली जाते. हा संपत्ती निर्माण करण्याचा लोकशाहीवादी मार्ग आहे. ही कार्यपद्धती ज्याच्याजवळ काम करण्याची व करवून घेण्याची जबर शक्ती आहे, ज्याच्याजवळ निश्चयीपणा आहे आणि जो निश्चयाने दीर्घ प्रयत्न करू शकतो, त्या सर्वांसाठी खुली आहे. ही कार्यपद्धती तुम्ही कोणत्या महाविद्यालयात गेला होता किंवा तुम्ही गेला होता का नाही याचा विचार करत नाही. ती या गोष्टींचाही विचार करत नाही की तुम्ही आज किती पैसे मिळवत आहात, तुम्ही कोणत्या वंशाचे आणि लिंगाचे आहात, तुम्ही दिसायला किती चांगले आहात, तुमचे पालक कोण आहेत किंवा तुम्ही किती लोकप्रिय आहात. बहुसंख्य नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्या या प्रामुख्याने, तुम्ही शिकण्यासाठी किती तयार आहात, तुमच्यात बदल करण्यास व वाढ करण्यास तयार आहात का, किंवा तुम्ही उद्योगधंद्याचे मालक होण्याचे शिकताना सर्व प्रकारच्या चांगल्या व वाईट परिस्थितीत त्याला चिकटून राहाण्याचे सामर्थ्य तुमच्यात आहे का, या सर्व गोष्टींचा विचार करतात.

नेटवर्क मार्केटिंग हे एका चांगल्या कल्पनेपेक्षा अधिक काहीतरी आहे. अनेक प्रकारे, भविष्यातील व्यवसायाचे मॉडेल आहे. का? अखेरीस जग आता या वास्तवाविषयी जागृत होऊ लागले आहेत की औद्योगिक युग आता संपलेले आहे. पूर्वी उपलब्ध असणाऱ्या व आता कमी कमी होत चाललेल्या सुरक्षित जगाकरिता, नेटवर्क मार्केटिंग हे व्यक्तींची सुरक्षितता आणि साध्य यांच्यासाठी नवीन इंजिन म्हणून उदयास येत आहे. जगभरातील लक्षावधी लोकांना आपल्या जीवनावर आणि आर्थिक भवितव्यावर नियंत्रण मिळविण्याची संधी नेटवर्क मार्केटिंग देते, म्हणूनच जरी 'जुन्या जगाचे' विचार करणारे, ती दिसत नसल्याच्या विचाराला चिकटून असले, तरीही नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग वाढण्याचे चालूच राहील.

येणाऱ्या वर्षांत मला, महत्त्वाच्या नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्यांच्यात अस्तित्व, दृश्यता, वरचष्मा मिळवणे आणि पूर्णपणे वाढ यांत प्रचंड वाढ होणे अपेक्षित आहे.

पूर्वी मी लिहिलेले आहे, की थॉमस एडिसन हे चांगला प्रकाशाचा दिवा तयार करून नाही तर त्या प्रकाशाच्या दिव्याला नेटवर्क निर्माण करून, आधार देऊन कसे श्रीमंत झाले. एडिसन यांच्याकडे हेन्री नावाचा तरुण कर्मचारी होता. त्याने यासारखीच एक गोष्ट दुसऱ्या शोधाविषयी केली. त्या वेळी त्याचा व्यावहारिक उपयोग नाही असे भासत होते.

नेटवर्क मार्केटिंग त्याचे नैसर्गिक गुणधर्म आणि रचना यामुळे लक्षवेधी, प्रामाणिक, लोकशाहीवादी आणि सामाजिक उत्तरदायी
असलेली संपत्ती निर्माण करण्याची कार्यपद्धती आहे.

एडिसन यांनी प्रकाश दिव्याबाबत केले त्यासारखेच तरुण हेन्री फोर्ड यांनी मोटार गाडीचा शोध लावला नाही, पण त्यांनी काहीतरी मूलभूत केले. त्यामुळे त्या शोधाबरोबरच लक्षावधी लोकांचे विधिलिखित बदलले. शतकात बदल होत असताना मोटार गाडीकडे एक जिज्ञासा, श्रीमंतांचे खेळणे म्हणून पाहिले जाई आणि खरोखर त्या इतक्या बेसुमार महाग होत्या की फक्त श्रीमंतांच्याच मालकीच्या त्या असत. फोर्ड यांची मूलभूत कल्पना अशी होती की प्रत्येकाला मोटारगाडी उपलब्ध व्हावी.

उत्पादन खर्च एकदम कमी करून आणि स्वस्त मोटारगाड्यांच्या मोठ्या प्रमाणावर उत्पादनासाठी यंत्र व असेंब्ली लाईनमध्ये बदल घडवून आणून, फोर्ड हे जगातील सर्वांत मोठे मोटारगाड्यांचे उत्पादक झाले. ते त्यांच्या कामगारांना वार्षिक ३० मिलियन डॉलर्सचे वाटप करीत असत आणि ३० मिलियन डॉलर्सचे मूल्य १९०० सालात आजच्यापेक्षा कितीतरी अधिक होते.

फोर्ड यांचे जीवितकार्य विधान (मिशन स्टेटमेंट) होते 'मोटारगाड्यांचे लोकशाहीकरण' आणि या जीवितकार्याची पूर्तता करताना त्यांनी स्वत:ला अतिशय श्रीमंत व्यक्ती बनवले.

नेटवर्क मार्केटिंग हा उद्योगधंद्याचा एक क्रांतिकारक प्रकार आहे. इतिहासात प्रथमच कोणालाही आणि प्रत्येकाला संपत्तीत वाटा मिळणे शक्य झाले आहे. जे आत्तापर्यंत काही निवडक भाग्यवंतांसाठी राखून ठेवलेले असे.

या व्यवसायाची निंदा करणारे नाहीत असे नाही आणि त्यात किरकोळ विक्री करणारे व लेचेपेचे कारागीर, झटकन पैसे मिळवण्यासाठी आलेले अनैतिक लोक यांचाही वाटा आहे. पण नेटवर्क मार्केटिंग त्याचे नैसर्गिक गुणधर्म आणि रचना यामुळे लक्षवेधी, प्रामाणिक, लोकशाहीवादी आणि सामाजिक उत्तरदायी असलेली संपत्ती निर्माण करण्याची कार्यपद्धती आहे.

निंदकांचे म्हणणे विचारात घेऊनही हे खरेच की नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी लोभी लोकांसाठी चांगली नाही. खरं तर नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये श्रीमंत होण्याचा एकच मार्ग आहे तो म्हणजे दुसऱ्यांना श्रीमंत होण्यास मदत करणे. हे माझ्यासाठी तितकेच क्रांतिकारक आहे जितके थॉमस एडिसन व हेन्री फोर्ड त्यांच्या काळात होते. त्याच्या रचनेमुळे, हा व्यवसाय ज्या लोकांना इतरांना मदत करण्यास आवडते त्यांच्यासाठी परिपूर्ण व्यवसाय आहे.

मी लोभीपणाचा तिरस्कार करत नाही, थोडा लोभीपणा आणि स्वार्थ हा नेहमीच निरोगी असतो. पण वैयक्तिक नफ्याचे ध्येय प्रमाणापेक्षा वाढते आणि लोक दुसऱ्यांची किंमत देऊन त्याचा पाठपुरावा करतात तेव्हा ते तिरस्करणीय होते. माझा विश्वास आहे की बहुसंख्य लोक हे स्वाभाविकपणे उदार असतात आणि जेव्हा ते इतर लोकांना खाली खेचण्याऐवजी वर घेण्याचा प्रयत्न करतात तेव्हा आपल्या साध्य संपादनामुळे सर्वांत मोठे समाधान त्यांना मिळते.

नेटवर्क मार्केटिंग या उदार प्रबळ इच्छेचे समाधान करते. ते व्यक्तिगत यश, मोठी संपत्ती निर्माण करणे आणि आर्थिक स्वातंत्र्य निर्माण करणे, यासाठी एक असा मार्ग देऊ शकते जो आपल्या बरोबरीच्या माणसांना मदत करण्याच्या माध्यमातून यशस्वीरीत्या क्रियाशील होतो.

तुम्ही लोभी व कमी दर्जाचे होऊन श्रीमंत होऊ शकता. तुम्हाला संपन्न आणि उदार होऊनसुद्धा श्रीमंत होता येते. ज्या मार्गाची तुम्ही निवड कराल तो मार्ग तुमच्या मुख्य अंतर्गत मूल्यांच्या खूप जवळ असतो.

शांततेसाठी आर्थिक पाया

मी व्हिएटनामच्या जंगलांवरून हेलिकॉप्टर उडवत असे आणि युद्ध काय असते हे मी माझ्या प्रत्यक्ष अनुभवावरून जाणतो. मी हेही जाणतो की अन्याय हे युद्धाचे मुख्य कारण असते. जोपर्यंत गरीब व श्रीमंत यातील तफावत अधिक रुंद होत जाते तोपर्यंत शांततेची परिस्थिती निर्माण करणे कठीण असते. आपण शांततेसाठी मोर्चा काढू शकतो, शांततेला मान्यता देण्यासाठी भाषणे देतो, शांततेचा अभ्यास करण्यासाठी समिती नेमतो आणि शांततेला आरंभ होण्यासाठी हातभार लावतो पण ज्या शांततेविषयी आपण बोलत आहोत ती शांतता, जोपर्यंत अनेक लक्षावधी लोकांना आपण अधिक आर्थिक संधी देण्यास सुरुवात करत नाही तोपर्यंत निर्माण होत नाही.

आपल्या साध्य एवढे प्रचंड आहे आणि नेमके तेच नेटवर्क मार्केटिंग करत आहे.

आज अनेक नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्या आर्थिक संधीच्या माध्यमातून शांततेचा प्रसार करत आहेत. जगातील सर्व राजधान्यांच्या शहरातच फक्त नेटवर्क मार्केटिंग भरभराटीला येत आहे असे नाही पण अनेक विकसनशील देशात काम करत असून सुधारलेल्या देशात राहाणाऱ्या लक्षावधी लोकांना आर्थिक आशा देत आहेत. बहुसंख्य पारंपरिक उद्योग जिथे लोक श्रीमंत आहेत आणि खर्च करण्यासाठी पैसे आहेत अशाच ठिकाणी जिवंत राहू शकतील.

जगभरातील लोकांना श्रीमंत, अधिक श्रीमंत होण्यासाठी कठीण परिश्रम करण्यात आपले आयुष्य खर्च करण्यापेक्षा त्यांना श्रीमंत आणि संपन्न जीवनाचा आनंद घेण्यासाठी समान संधी देण्याची ही वेळ आहे.

तुम्हाला संधी मिळण्यास हीच वेळ आहे.

२१ व्या शतकात तुमचे स्वागत असो.

रॉबर्ट टी कियोसाकी
गुंतवणूकदार, उद्योजक, आर्थिक शिक्षणाचे पुरस्कर्ते आणि बेस्ट सेलिंग लेखक

रॉबर्ट कियोसाकी हे 'रिच डॅड पुअर डॅड' या पुस्तकाचे लेखक आहेत. वैयक्तिक अर्थ व्यवस्थेवरील क्रमांक १ चे हे पुस्तक. अब्जावधी लोक पैशाविषयी जो विचार करतात त्याला आव्हान देणारे आणि ते बदलणारे हे पुस्तक. 'रिच डॅड पुअर डॅड' हे चारही याद्यांवर सर्वांत अधिक काळ बेस्ट सेलर असणारे पुस्तक आहे - पब्लिशर्स वीकली, द न्यूयॉर्क टाईम, बिझनेस वीक आणि द वॉल स्ट्रीट जनरल ॲन्ड यूएसए टूडे आणि लागोपाठ दोन वर्षी 'यूएसए टूडेज नं. १ मनी बुक' म्हणून लौकिक मिळवला. ते 'हाऊ-टू' विषयातील सर्वाधिक काळ यादीत असलेले तिसरे पुस्तक आहे.

पैसा आणि गुंतवणूक यांचे योग्य सापेक्ष दर्शन पारंपरिक बुद्धिमत्तेच्या नेहमी विरोधात असल्यामुळे रॉबर्ट यांना स्पष्टवक्तेपणा, अनादर आणि धैर्य या गुणांचे प्रतिनिधी मानले गेले, त्यांचे मत हे की जुना-पुराणा 'सल्ला' म्हणजे चांगली नोकरी मिळवा, पैशाची बचत करा, कर्जातून बाहेर पडा, दीर्घ मुदतीची विविधता असलेली स्टॉक, बाँड आणि म्युच्युअल फंडात गुंतवणूक करा, चुकीचा सल्ला (कालबाह्य आणि सदोष) आहे आणि ते स्थितीवादाला आव्हान देतात. 'तुमचे घर ही तुमची मालमत्ता नाही' या त्यांच्या या विधानाने वादविवाद उसळून आले पण अनेक घरमालकांना ते बरोबर आहे हे दिसून आले आहे.

इतर 'रिच डॅड' पुस्तके निएल्सन बुकस्कॅन लिस्टस लाईफ-टू-डेट २००१-२००८ च्या विक्रीत पहिल्या दहातील चौथ्या स्थानावर होते. 'रिच डॅड' मालिकेचे ५१ भाषांत भाषांतर झालेले असून जगभरात त्याच्या २८ दशलक्ष प्रती विकल्या गेलेल्या आहेत. आणि आशिया, ऑस्ट्रेलिया, दक्षिण अमेरिका, मेक्सिको आणि युरोप येथील बेस्ट सेलिंग पुस्तकांच्या यादीवर त्याने आपली सत्ता ठेवली. ॲमेझॉन डॉट कॉमच्या हॉल ऑफ फेममध्ये त्यांच्या टॉप पंचवीस लेखकात रॉबर्ट यांचे नाव आहे. 'रिच डॅड्' मालिकेत सध्या २७ पुस्तके आहेत त्यातील संस्मरणीय पुस्तक 'व्हाय वुई वॉन्ट टू बी रिच : टू मेन - वन मेसेज' हे त्यांनी त्यांचे चांगले मित्र डोनाल्ड ट्रम्प यांच्यासह २००६ साली लिहिले आणि प्रथम क्रमांकाचे 'बेस्ट सेलिंग' पुस्तक म्हणून 'न्यूयॉर्क टाइम्स' बेस्ट सेलर पुस्तक म्हणून प्रवेश केला. हे दोन्ही मित्र आणि असामान्य उद्योजक त्यांच्या दुसऱ्या पुस्तकावर काम करत आहेत आणि ते २०१० मध्ये प्रसिद्ध होईल.

रॉबर्ट यांची अलीकडील पुस्तके म्हणजे एक'द रिअल बुक ऑफ रिअल इस्टेट' हे जुने रिअल इस्टेट गुंतवणूकदार आणि रॉबर्ट यांचे सल्लागार यांनी वास्तव जीवनातील अनुभवांचा संग्रह केलेली रचना आहे, दुसरे'कॉनस्पिरसी ऑफ द रिच : द न्यू रूल्स ऑफ मनी' हे बदल घडविणारे विनामूल्य असणारे, परस्परांवर क्रि या करू शकणारे ऑनलाइन पुस्तक आहे. ज्याने अविश्वसनीय वाचकसंख्या मिळवली आहे आणि न्यूयॉर्क टाइम्सच्या 'हाऊ-टू' ट्रेडपेपर बेस्ट सेलर यादीत पाचव्या क्रमांकावर आहे.

रॉबर्ट 'लॅरी किंग लाइव्ह' आणि'ऑप्रा' या कार्यक्रमात सामील झाले होते आणि नुकतेच 'टाइम' मासिकाच्या '१० क्वेश्चन्स' या स्तंभात भाग घेतला होता, जो एक लक्षवेधी स्तंभ असून त्यात स्पाइक ली आणि अभिनेते मायकेल जे फॉक्स यांच्यासारख्या व्यक्तींनी भाग घेतलेला आहे.

या पुस्तकांशिवाय रॉबर्ट 'व्हाय द रिच आर गेटिंग रिचर' हे याहूवर स्तंभ लेखन करतात

आणि‘आन्त्रप्रेनरशिप’ मासिकासाठी ‘रिच रिटर्न्सस’ हा स्तंभ लिहितात.

जॉन फ्लेमिंग

जॉन फ्लेमिंग यांचा जन्म आणि बालपण रिचमंड व्हर्जिनिया येथे झाला. त्यांची वास्तुशास्त्राची आणि बांधकामाची आवड ही त्यांच्या खापर पणजोबांपासून आलेल्या कौटुंबिक परंपरेतून आलेली आहे. ते ईश्वरी देणगी मिळालेले विद्यार्थी होते, वास्तुशास्त्रीय रचनेविषयीची त्यांची उपजत बुद्धी इलिनॉय इन्स्टिट्यूट ऑफ टेक्नॉलाजीमध्ये बहरून आली. ही इन्स्टिट्यूट आधुनिक काळातील प्रसिद्ध वास्तुरचनाकार मिएस व्हॅन डर रोहे यांच्या तत्त्वांशी निष्ठा ठेवणारे म्हणून ओळखले जाते. पदवीधर झाल्यानंतर जॉन यांनी या मोठ्या वास्तुरचनाकाराबरोबर काम केले आणि ‘मिएस व्हॅन डर रोहे : द ऑर्ट ऑफ स्ट्रक्चर’ या त्यांच्यावर प्रसिद्ध झालेल्या शेवटच्या पुस्तकातील अनेक स्पष्टीकरणासाठी त्यांची निवड झाली होती.

जॉन यांचे वास्तुशास्त्रातील ज्ञान आणि त्यातील त्यांच्या आवडीमुळे त्यांना हे लक्षात आले की रचना आणि बांधणीची तत्त्वे आयुष्याला पण लागू पडतात. त्यांच्या या विचारांनी त्यांच्या या भावनाप्रवण विश्वासाचा पाया घातला गेला की सामान्य माणसे बांधणीच्या सर्वसामान्य कल्पना अनुसरून असामान्य गोष्टी साध्य करू शकतील. त्यांच्या या विश्वासामुळे त्यांचा वास्तुशास्त्राचा अभ्यास ते थेट विक्री (डायरेक्ट सेलिंग) मधील कारकीर्द हा बदल झाला.

जॉन यांचा थेट विक्री उद्योग स्वीकारण्याचा निर्णय हा त्यांना असलेल्या जाणिवेमुळे झाला की हा उद्योग गेली १०० वर्षं जीवनातल्या सर्व प्रकारच्या लोकांचे, मग तो अनुभवी वा अनुनभवी असो त्याचे स्वागत करतो. त्यांचा हा विश्वास होता की या उद्योगाने, ज्यांची विक्री आणि सेवा या विषयीची मूलभूत कौशल्यं शिकण्याची इच्छा आहे त्यांना अमेरिकन स्वतंत्र योजना कार्यपद्धतीमध्ये गुंतण्याची संधी मिळते. त्यांनी त्यांच्या तात्विक भूमिकेचे स्वत:वरच नाहीतर इतर हजारो लोकांवर, जे विश्वास ठेवतात की ते त्यांच्या विधिलिखिताचे शिल्पकार होऊ शकतात, प्रयोग केले.

जॉन यांनी एक उद्योजक, सल्लागार, लेखक आणि वक्ता म्हणून कारकीर्द निर्माण केली आहे. त्यांनी स्वत:ची थेट विक्री कंपनी चालवली आहे व ती त्यांच्या मालकीची आहे. स्वतंत्र कंत्राटदार म्हणून काम केले आहे आणि वेगवेगळ्या प्रमुख कंपन्यांमध्ये कार्यकारी अधिकारी म्हणून काम केले आहे त्यात ॲव्हॉन प्रॉडक्ट.इंकमधील १५ वर्षं सामील केलेली आहेत. जिथे त्यांनी कंपनीचे सलग सहा वर्षे पश्चिम उद्योगधंदा केंद्राचे नेतृत्व केले. जॉन २००५ मध्ये ॲव्हॉनमधून निवृत्त झाले.

जॉन डायरेक्ट सेलिंग असोसिएशन आणि डायरेक्ट सेलिंग एज्युकेशन फाऊंडेशन या दोन्ही संस्थांचे दीर्घकालीन सदस्य आहेत व त्यांच्या बोर्ड ऑफ डायरेक्टरवर सध्या काम करत आहेत. सन १९९७ मध्ये डायरेक्ट सेलिंग एज्युकेशन फाऊंडेशनने त्यांच्या मदतीची दखल घेऊन त्यांचा सर्कल ऑफ ऑनर ॲवार्ड देऊन गौरव केला.

गेली अनेक वर्षं जॉन संघटनात्मक रचना उभ्या करत आहेत ज्याच्या माध्यमातून त्यांचे नेतृत्व आणि सल्ला यांचा व्यवसाय, शिक्षण आणि जीवनातील प्रश्नांचे उतर यावर फोकस केलेला आहे. सन २००६ मध्ये त्यांनी डायरेक्ट सेलिंग न्यूजचे संपादक आणि प्रकाशक म्हणून जबाबदारी स्वीकारली. जिथे आता ते त्यांचे ज्ञान आणि अंतरंगाचे यथार्थ ज्ञान उद्योगाच्या नेत्यांना देतात (www.directselling.com). सन २००८ पासून ते सक्सेस फाऊंडेशनच्या कार्यकारी संचालकपदावर काम करत आहेत, जी एक ना-नफा संघटना आहे आणि ती तेरा ते

एकोणीस वय असणाऱ्या मुलांना व्यक्तिगत विकास कौशल्यं शिकण्यास अशासाठी मदत करते की ते स्वत:मधील सुप्त शक्तीचा पूर्ण उपयोग करू शकतील (www.SUCCESSFoundation.com). जॉन 'द वन कोर्स' या पुस्तकाचे लेखक आहेत जे वास्तुकलेची तत्त्वे उपयोगात आणून यशस्वी आयुष्य कसे निर्माण करावे याच्या उपयुक्त सूचना देते (www.theonecourse.com).

किम कियोसाकी

स्त्रियांना पैसा आणि गुंतवणूक यांचे शिक्षण देण्याचा तीव्र ध्यास असलेल्या किम. त्यांचा आयुष्यभराचा व्यवसाय, रिअल इस्टेट व गुंतवणूकीतील अनुभव त्यांच्या आर्थिक शिक्षणाच्या जीवित कार्यासाठी उपयोगात आणतात. किम या'द लॅरी किंग शो ', फॉक्स न्यूज आणि'अ ब्रेव्ह हार्ट व्ह्यू ' इंटरनेट टेलिव्हिजन कार्यक्रमात पाहुण्या होत्या आणि त्या पीबीएस रिच वूमन कार्यक्रमाच्या यजमान आहेत. किम अलीकडेच इसेन्स मासिकाच्या आर्थिक शिक्षणाच्या पुरस्कर्त्या म्हणून पाहुण्या होत्या आणि WomenEnterpreneur.com याच्या स्तंभ लेखक आहेत.

किम या स्वत:च्या कर्तृत्वाने झालेल्या लक्षाधीश आहेत आणि सुखी वैवाहिक जीवन असलेली (पण अतिशय स्वतंत्र) स्त्री आहे. त्यांचे पहिले पुस्तक 'रिच वुमन : अ बुक ऑन इनव्हेस्टिंग फॉर वुमन ' ज्या महिन्यात प्रसिद्ध झाले त्याच महिन्यात बिझनेस वीक च्या बेस्ट सेलर यादीत समाविष्ट झाले. रिच वुमन हे जगातील अनेक देशात बेस्ट सेलर पुस्तक आहे. ज्यात मेक्सिको, साऊथ आफ्रिका, इंडिया, ऑस्ट्रेलिया, न्यूझीलंड आणि युरोपचा समावेश आहे. रिच वुमनविषयी डोनाल्ड ट्रम्प यांनी विधान केले आहे, 'हे पुस्तक सर्व स्त्रियांनी वाचलेच पाहिजे असे पुस्तक आहे. आज, पूर्वीपेक्षा अधिक, स्त्रियांनी आर्थिक सॅव्ही होण्याची गरज आहे.''रिच वुमन ' हे पुस्तक २००९ साली डोनाल्ड ट्रम्पची समर रिडिंग लिस्ट फॉर २००९ मध्ये समाविष्ट झाले होते.

किम यांनी रिच वुमनच्या आंतरराष्ट्रीय फोरमचा उपयोग करून स्त्रिया आणि पैशाविषयीची आश्चर्याचा धक्का देणारी आकडेवारी प्रसिद्ध केली आणि www.richwomen.com च्या माध्यमातून ऑनलाईन कम्युनिटी निर्माण केली जिथे स्त्रिया शिकू शकतात आणि विकास करू शकतात.

किम कियोसाकी आणि त्यांचे पती रॉबर्ट कियोसाकी या दोघांनाही, आज अनेक अमेरिकन ज्या आर्थिक संकटाच्या परिस्थितीतून जात आहेत त्या परिस्थितीची पूर्ण जाणीव आहे. १९८० च्या दशकात ते बेकार आणि बेघर होते. त्यांच्यावर ४ लाख डॉलर्सचे कर्ज होते. त्या अतिशय कठीण काळात त्यांनी कर्जातून बाहेर येण्यासाठी एक अतिशय स्पष्ट असे १० पायऱ्यांचे सूत्र तयार केले आणि ते अनुसरले. त्यांनी हे सूत्र 'हाऊ वुई गेट आऊट ऑफ बॅड डेट' या ऑडिओ सीडीमध्ये शब्दबद्ध केलेले आहे. आज ते यशस्वी उद्योजक व बेस्ट सेलर लेखक आहेत.

याशिवाय, रॉबर्ट आणि किम कियोसाकी यांनी कॅशफ्लो हा एक बोर्डगेम निर्माण केला. या आर्थिक व गुंतवणूकीच्या व्यूहरचनांमुळे ते लवकर निवृत्त होऊ शकले. आज जगभर हजारो कॅशफ्लो क्लब्ज आहेत.

१९९७ मध्ये किम आणि रॉबर्ट यांनी द रिच डॅड कंपनी स्थापन केली. कंपनीने रिच डॅडचा संदेश, आर्थिक साक्षरतेचे जीवित कार्य पुस्तके, खेळ आणि इतर अनेक शैक्षणिक साधनांच्यामाध्यमातून प्रसार करण्यास सुरुवात केली आहे आणि त्यास आंतरराष्ट्रीय मान्यता आणि स्वागत झाले आहे.

'असंख्य स्त्रिया, विशेषत: वयस्कर झाल्यानंतर, अतिशय कठीण आर्थिक परिस्थितीत आढळतात. कारण घटस्फोट, पतीचे निधन किंवा कोणतेही नियोजन नसल्याने. अडचण ही आहे की आपल्यापैकी अनेकजणींना पैसे आणि गुंतवणूक याविषयी शिक्षण मिळालेले नसते. आर्थिक शिक्षण हे कारचा विमा विकत घेणे किंवा

किराणामालाच्या दुकानात पैसे वाचवण्यासारखे नाही. आपण स्त्रिया त्यापेक्षा अधिक हुशार आहोत असे मला वाटते. दुसरे कोणीतरी आपल्या आर्थिक भवितव्याकडे लक्ष देण्यासाठी आशा करत बसण्यापेक्षा, स्त्रियांनी आपल्या आर्थिक आयुष्यावर नियंत्रण मिळवले पाहिजे.'